

Zum Problem der Importsubstitution und der Exportdiversifikation der unterentwickelten Volkswirtschaften unter besonderer Berücksichtigung Asiens

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
durch die
Rechts- und Staatswissenschaftliche Fakultät
der Westfälischen Wilhelms-Universität
zu Münster

vorgelegt von
Bachelor of Arts Ting An Chen
aus Wu-Chin (China)

Münster (Westf.) 1969

Zum Problem der Importsubstitution und der Exportdiversifikation der unterentwickelten Volkswirtschaften unter besonderer Berücksichtigung Asiens



Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
durch die

Rechts- und Staatswissenschaftliche Fakultät
der Westfälischen Wilhelms-Universität
zu Münster

vorgelegt von

Bachelor of Arts Ting An Chen

aus Wu-Chin (China)

Münster (Westf.) 1969



1. Berichterstatter: Prof. Dr. H.K. Schneider
 2. Berichterstatter: Prof. Dr. W.G. Hoffmann
- Dekan: Prof. Dr. H.St. Seidenfus
- Tag der mündlichen Prüfung: 21./22. Mai 1969

Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
Vorwort	1
I. Die Außenhandelsentwicklung der unterentwickelten Länder nach dem zweiten Weltkrieg	3
1 Charakteristik des Außenhandels der unterentwickelten Länder	3
10 Merkmal der Exporte	
100 Art der Exporte	3
101 Richtung der Exporte	5
102 Tendenz der Exporte	8
11 Merkmale der Importe	11
110 Art der Importe	11
111 Herkunft der Importe	12
112 Tendenz der Importe	14
12 Die Lage der Zahlungsbilanz	15
2 Die Rolle des Außenhandels in den unterentwickelten Ländern	18
20 Direkte Beiträge des Außenhandels zum Volkseinkommen und zur Beschäftigung	18
21 Indirekte Beiträge des Außenhandels	23
a) Versorgung mit Kapital durch internationale Investition	23
b) Versorgung mit Maschinen, Rohstoffen und Halbfabrikaten	24
c) Übertragung des technischen Wissens	24
d) Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit und Anti-Monopole	24

	<u>Seite</u>
3 Der Einfluß der "terms of trade"-Verschlechterung auf die Wohlfahrt und auf die Zahlungsbilanzsituation	25
30 Die Ursachen der Verschlechterung der terms of trade der unterentwickelten Länder	25
300 Faktoren der Angebotsseite	28
3001 Niedrige Angebotselastizität der unterentwickelten Länder	28
3002 Innere und äußere Konkurrenz	30
3003 Monopolgrad der hochentwickelten Länder	32
31 Faktoren der Nachfrageseite	33
310 Synthetische Substitution	33
311 Technischer Fortschritt	35
312 Die abnehmende Einkommenselastizität der Nachfrage und die niedrige Preiselastizität der Nachfrage nach den Primärprodukten	35
313 Protektionsmaßnahmen in den entwickelten Ländern	38
3130 Zölle	39
3131 Mengenmäßige Importbeschränkungen	39
3132 Sonstige Restriktionen	40
314 Bevölkerungswachstum	41
315 Demonstrationseffekt	41
32 Einfluß auf die Wohlfahrt	42
33 Einfluß auf die Zahlungsbilanzlage	46
 II. Der Anlaß zur Importsubstitution und zur Exportdiversifikation	 48
1 Begriff der Importsubstitution und der Exportdiversifikation	49
10 Begriff der Importsubstitution	49

	<u>Seite</u>
100 Importsubstitution im weiteren Sinne	49
101 Importsubstitution im engeren Sinne (Net Substitution: Maizels'sches Modell)	52
11 Begriff der Exportdiversifikation	54
110 Die Diversifikation von Exportartikeln	54
1100 Die Diversifikation von Exportartikeln im absoluten Sinne	55
1101 Die Diversifikation von Exportartikeln im relativen Sinne	56
111 Die Diversifikation von Exportmärkten	57
12 Der Zusammenhang der Importsubstitution und der Exportdiversifikation	58
2 Ziele der Importsubstitution und der Exportdi- versifikation	59
20 Die allgemeinen Ziele	60
200 Erhöhung des Volkseinkommens	60
201 Verbesserung der Zahlungsbilanz	64
202 Verbesserung der terms of trade	66
21 Die speziellen Ziele	67
210 Beseitigung des chronischen Ungleichge- wichts durch Importsubstitution	67
211 Beseitigung der externen Engpässe durch Exportdiversifikation	68
III. Die Möglichkeit der Importsubstitution und der Exportdiversifikation	69
1 Die Bedingungen der Substitution und der Diversi- fikation	69
10 Vorbemerkung	69
11 Markt	69
110 Die Marktgröße	69
111 Minimum der Marktgröße und der Import- substitution	73
112 Minimum der Marktgröße und der Export- diversifikation	77

	<u>Seite</u>
12 Verfügbare Faktoren	79
120 Kapital	79
121 Arbeit	86
122 Ressourcen	91
123 Technik	95
124 Organisation	99
125 Infrastruktur	103
2 Wahl der Importsubstitution und der Exportdiversifikation	105
20 Komparative Kosten als Wahlkriterium?	105
200 Darstellung der komparativen Kostentheorie (Heckscher-Ohlin Modell)	105
201 Anwendung der komparativen Kostentheorie	110
202 Kritik und Würdigung der Theorie der komparativen Kosten und die Problematik ihrer Anwendung	112
2020 Kritik zur Theorie der komparativen Kosten	112
2021 Problematik der Anwendbarkeit der komparativen Kostentheorie	115
21 Neue Wahlkriterien	118
210 Wahlkriterien der Importsubstitution	118
2100 Importnachfrageorientierte Produkte	118
2101 Induzierte komplementäre Produkte	120
211 Wahl der Exportdiversifikation	125
2110 Neue Produkte auf der Basis der vorhandenen Ressourcen	125
2111 Die neuen Produkte mit höherer Einkommenselastizität	128
2112 Konkurrenzfähige Produkte	129
2113 Induzierte komplementäre Produkte	130

	<u>Seite</u>
IV. Stadien der Imports substitution und der Exportdiversifikation	132
1 Imports substitution und Exportdiversifikation der Industrieprodukte durch die Industrialisierung	132
10 Auseinandersetzung zur Stufentheorie der Industrialisierung	132
100 Einleitung	132
101 "Von unten nach oben"-Prinzip (Hoffmann Modell)	133
1010 Darlegung des Prinzips (Hoffmann Modell)	133
1011 Auswertung des Hoffmannschen Modells	134
102 Das "Von oben nach unten"-Prinzip	136
1020 Darlegung des Prinzips	136
1021 Auswertung des Prinzips	138
11 Stadien der Imports substitution der Industrieprodukte	140
12 Stadien der Exportdiversifikation der Industrieprodukte	150
2 Imports substitution und Exportdiversifikation der Landwirtschaftsprodukte	154
20 Die Bedeutung der Entwicklung der Landwirtschaft während des Industrialisierungsprozesses	154
21 Die Stadien der Imports substitution der Landwirtschaftsprodukte	160
22 Exportdiversifikation der Landwirtschaftsprodukte	164
3 Imports substitution und Exportdiversifikation der Dienstleistungen	167
30 Tendenz der zunehmenden Bedeutung des Wachstums des tertiären Sektors	167

	<u>Seite</u>
31 Stadien der Imports substitution der Dienstleistung	172
32 Stadien der Exportdiversifikation der Dienstleistungen	178
V. Die möglichen kurz- und langfristigen Wirkungen der Imports substitution und der Exportdiversifikation	181
1 Die Wirkungen auf die Importseite	181
10 Importvolumen	181
11 Importstruktur	196
2 Die Wirkungen auf die Exportseite	201
20 Exportvolumen	201
21 Exportstruktur	207
3 Die Wirkungen auf das Volkseinkommen	213
4 Die Wirkungen auf die Zahlungsbilanz	221
5 Die Wirkungen auf die terms of trade	232
6 Die Wirkungen auf die gesamte Wirtschaftsstruktur	237
VI. Die komplementären Maßnahmen	240
1 Notwendigkeit der komplementären Maßnahmen	240

	<u>Seite</u>
2 Außenhandelspolitische Maßnahmen	241
21 Zoll	241
22 Importkontingentierung	250
23 Multiple Wechselkurse	254
24 Die Subvention	260
25 Sonstige Maßnahmen	266
3 Die Steuerpolitik	269
4 Die Kreditpolitik	280
Literaturverzeichnis	288

Tabellenverzeichnis

<u>Tabelle</u>		<u>Seite</u>
1	Die wichtigsten Exportartikel der Entwicklungsländer im Jahre 1960 (in Prozent des Gesamtexportes)	4
2	Entwicklungsländer Asiens: Export nach Regionen (im Durchschnitt von 1959 - 1960)	7
3	Indizes der Exporte der Entwicklungsländer und der entwickelten Länder, 1955 = 100	11
4	Importe der Entwicklungsländer Asiens: von Inter-Regionen und von entwickelten Ländern (im Durchschnitt 1959 - 1960)	14
5	Importe der Entwicklungsländer Asiens von Konsumgütern und Kapitalgütern (Prozent und Wert)	16
6	Die Volumen-Indizes und die Außenhandelswerte der Entwicklungsländer Asiens, 1953 = 100	17
7	Die Produktion und der Konsum von Kautschuk (Einheit: 1000 Tonnen)	34
8	Pro-Kopf-Einkommen und Pro-Kopf-Verbrauch industrieller Erzeugnisse in ausgewählten Ländern im Jahre 1958 (US Dollar)	72
9	Durchschnittliche Größe der Abhängigkeit der Wirtschaftsfaktoren in Italien, Japan und den USA	124
10	Zusammensetzung und Höhe der Importe der ECAFE Entwicklungsländer (in Mill.US Dollar)	193

<u>Tabelle</u>		<u>Seite</u>
11	Die Einführung verschiedener Gütergruppen der Entwicklungsländer aus den alten Industrienationen 1953 - 1961. Gesamtimporte (in US Dollar f.o.b.) aus den alten Industrienationen	195
12	Die Strukturwandlung der Importe der asiatischen Entwicklungsländer (in vH) des Gesamtimports	198
13	Indiens Anteil der Importe am Angebot (geschätzt) 1950 - 1951 bis 1965 - 1966	200
14	Exporthöhe ausgewählter asiatischer Entwicklungsländer: Westmalaysia und Singapur, Hongkong, Indien, 1960 - 1965 (in Millionen US Dollar)	204
15	Anteil der Industriegüter an den Gesamtexporten (in Prozent des Gesamtexports)	209
16	Exporte der Industrieprodukte der Entwicklungsländer Asiens, 1964	210
17	Exportdiversifizierung ausgewählter Industriegüter Chinas (Taiwan) von 1955 - 1962	211
18	Richtung der Exporte der Entwicklungsländer Asiens (in Prozent des Gesamtexports)	212
19	Die durchschnittliche Wachstumsrate des Sozialprodukts in konstanten Preisen von 1955 - 1966 und 1960 - 1965 (Prozent)	218
20	Indizes des Outputs der importsubstituierenden Industrie und sonstige Indizes in konstanten Preisen 1961 (1955 = 100)	219

<u>Tabelle</u>		<u>Seite</u>
21	Bruttowert der ausgewählten importsubstituierenden Industrieprodukte als Anteil am gesamten Industrieprodukt 1955 und 1961	220
22	Das Pro-Kopf-Einkommen der Entwicklungsländer Asiens (in US Dollar pro Jahr)	220
23	Das geplante Devisensparen der Zehn-Jahres-Periode dreier Industrien (in Millionen Rupien)	229
24	Realisierte Deviseneinnahmen der fünf asiatischen Entwicklungsländer, 1950-1951 bis 1958-1959	229
25	Die Handelsbilanzsalden der Entwicklungsländer Asiens 1960-1965 (in Millionen US Dollar)	231
26	Die terms of trade der Entwicklungsländer Asiens (1958 = 100)	237
27	Wandlung der Produktionsstruktur der Entwicklungsländer Asiens (in Prozent des Sozialprodukts)	239

Vorwort

Nach dem zweiten Weltkrieg haben die meisten Entwicklungsländer früher oder später begonnen, sich um Importsubstitution zu bemühen, manche Länder relativ erfolgreich, andere bisher ohne jeden Erfolg.

Über die Frage, ob die Importsubstitution das Wirtschaftswachstum beschleunigen und die Zahlungsbilanzlage verbessern kann, gehen die Meinungen in der Literatur auseinander. Die herrschende Ansicht ist pessimistisch: das Wirtschaftswachstum verlangsamte sich, anstatt beschleunigt zu werden, und die Zahlungsbilanzlage verschlechterte sich, anstatt sich zu bessern. Dieses Urteil wurde in der Literatur aber ohne ausreichende Berücksichtigung der Exportentwicklung gefällt.

Tatsächlich sollten die Importsubstitution und die Exportdiversifikation als zusammengehörig betrachtet werden. Eine einzige Veröffentlichung, die beide Maßnahmen systematisch zusammen betrachtet, stammt von den Vereinten Nationen¹. Allerdings wird hier nur eine statistisch empirische Beschreibung gegeben. Sie formuliert keine theoretischen Hypothesen. M.a.W. zeigt sie nur das, was sich ereignet hat. Sie enthält keinerlei generelle Aussagen über die Bedingungen, unter welchen die beiden Maßnahmen durchgeführt werden können und sollen, und inwieweit die angestrebten Ziele erreicht werden können.

Wir werden in dieser vorliegenden Arbeit derartige Fragen zu beantworten versuchen und Lösungsansätze für andere, sich im Zusammenhang damit ergebende Probleme aufzeigen, und zwar sowohl in theoretischer als auch praxisbezogener Sicht.

Die asiatischen Entwicklungsländer werden besonders berücksichtigt. Allerdings konnten die unterentwickelten kommunistischen Wirtschaften wegen mangelnden Datenmaterials nur in sehr geringem Maß in die Betrachtung einbezogen werden.

1 United Nations: Economic Survey of Asia and the Far East
1963, Bangkok 1964

Das erste Kapitel dieser Arbeit enthält zunächst die Diagnose des Außenhandels der unterentwickelten Volkswirtschaften. Dann wird - nachdem die Ziele der Importsubstitution und der Exportdiversifikation dargestellt sein werden - die Prognose folgen (Kapitel II). Es wird gefragt, unter welchen Bedingungen und nach welchen Prinzipien die beiden Maßnahmen durchgeführt werden sollen (Kapitel III). Im Kapitel IV werden wir den Entwicklungsprozeß bzw. die Stufen zeigen, in denen die Importgüter ersetzt und die neuen Exportgüter entwickelt werden. Weiter werden wir die Frage aufwerfen und beantworten, welche wünschenswerten Effekte erreicht werden können (Kapitel V). Schließlich wird dargelegt, welche komplementären Maßnahmen erforderlich sind, um die Durchführung der Importsubstitution und der Exportdiversifikation überhaupt zu ermöglichen (Kapitel VI).

I. Die Außenhandelsentwicklung der unterentwickelten Länder nach dem zweiten Weltkrieg

1 Charakteristik des Außenhandels der unterentwickelten Länder

1o Merkmal der Exporte

1oo Art der Exporte

Die Exporte der unterentwickelten Länder sind dadurch charakterisiert, daß sie überwiegend aus primären Produkten bestehen. Obwohl die Industrialisierung bereits nach dem zweiten Weltkrieg in fast allen unterentwickelten Ländern begonnen hatte, war der Anteil der Exporte der Industrieprodukte am Gesamtexport immer noch sehr gering im Verhältnis zu den Exporten der Primärprodukte.

Nach statistischen Angaben der Vereinten Nationen im Jahre 1960 bestand der Export der Entwicklungsländer noch immer zu etwa neun Zehntel aus Primärprodukten trotz Erhöhung des Exportanteiles von Industrieerzeugnissen. Teilt man die Entwicklungsländer nach regionalen Gesichtspunkten auf, so ergibt sich für die asiatischen Länder ein Anteil von 82,8 v.H., für afrikanische Länder ein Anteil von 81,9 v.H. und für lateinamerikanische Länder 91,7 v.H. Die Exporte von Industrieerzeugnissen betrugen dagegen nur etwa ein Zehntel (genau 14,1 v.H.). Untergliedert ergibt sich: Asien 17,2 v.H., Afrika 18,1 v.H., Lateinamerika 8,3 v.H. Diese Exporte werden wieder dadurch gekennzeichnet, daß die Konsumgüter, vor allem Textilien, überwiegen.

Die genauen Zahlen der Exporte ergeben sich aus folgender Tabelle 1.

Tabelle 1: Die wichtigsten Exportartikel der Entwicklungsländer im Jahre 1960 (in Prozent des Gesamtexportes)

Produkte	Region			Entwicklungsländer insgesamt ^b
	Asien ^c	Afrika ^d	Lateinamerika	
Primärprodukte ^a	82,8	81,9	81,7	85,9
Nahrungsmittel	17,8	35,2	41,7	30,0
Rohstoffe, Materialien und Erze	29,8	42,1	19,3	28,3
Brennstoffe	35,7	4,6	30,7	27,6
Industrielerzeugnisse	17,2	18,1	8,3	14,1
Chemische Produkte	0,9	1,0	1,3	1,1
Maschinen u. Anlagen	1,2	0,4	0,3	0,7
Metalle	1,8	1,0	0,1	5,0
Textilien	6,9	1,0	0,1	3,3
Sonstiges	6,4	3,8	1,3	4,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: Eigene Umformung nach: World Economic Survey 1962:
Monthly Bulletin of Statistics, March 1961, March and April 1963

- a Inhalt SITC, section 0, 1, 2, 3 and 4
(SITC = Standard International Trade Classification)
- b ausschließlich der Zentralplanwirtschaftsländer
(kommunistische Länder)
- c ausschließlich Japan, Türkei und Kommunistische Länder
- d ausschließlich Südafrika

Die Exporte der Primärprodukte der Entwicklungsländer umfassen 140 Artikel; für den Gesamtwert der Exporte sind aber nur wenige Artikel bedeutend. Es entfallen z.B. 1960 etwa 75 v.H. der Gesamtexporte von Primärprodukten aus den Entwicklungsländern in die Industrieländer auf nur 15 Artikel; über die Hälfte davon allein auf Erdöl, Erdölerzeugnisse, Kaffee, Zucker, Kupfer¹.

1 Siehe: United Nations, Trade and Development. E/conf. 46/7 Tabelle 3, S.27. Vergleiche mit Meier, G.M., Leading Issues of Economic Development 1964, p.369. Nur 7 Produkte enthalten drei Viertel der Gesamtexporte: Erdöl, Getränke, Textilien, Faser, Metalle, Zucker, Fette und Gummi.

Die obigen Globalzahlen lassen natürlich noch nicht genau erkennen, wie einseitig die Exporte der meisten Entwicklungsländer sind; d.h. die Hauptexporterlöse ergeben sich aus wenigen (ein, zwei oder drei) Exportartikeln. Die Einseitigkeit der Exportstruktur mehrerer Entwicklungsländer Asiens wird durch folgende Zahlen aus dem Jahre 1962 angedeutet, die zeigen, welchen großen Anteil am Gesamtexporterlös einige wenige Exportartikel haben¹: In Burma erreichten Reis und Teakholz einen Anteil von 89 v.H. Bei Ceylon entfiel auf Tee, Gummi und Kakao ein Anteil von 90 v.H. Bei China (Taiwan) machten Zucker und Reis 64 v.H. aus. Bei Indonesien ergaben Gummi, Rohöl und Rohölprodukte einen Anteil von 84 v.H. Der indische Export besteht zu 98 v.H. aus Tee und Baumwolle. Im Irak bestanden 98 v.H. der Exporte aus Rohöl, Datteln und Gerste. In Pakistan hatten Jute und Baumwolle einen Anteil von 78 v.H. Bei Thailand machten Reis und Gummi einen Anteil von 86 v.H. aus. In Südvietnam ergab sich für Reis und Gummi ein Anteil von 80 v.H.

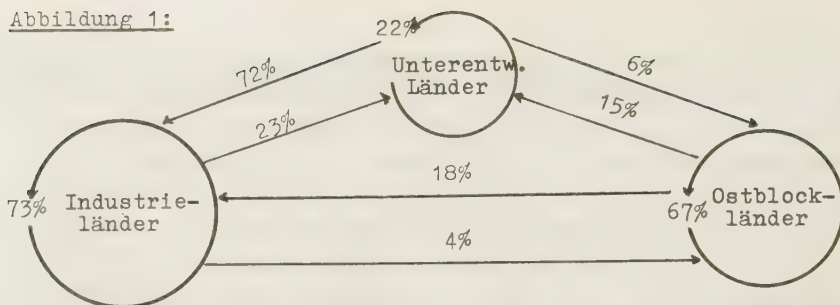
Diese durch obige Zahlen belegte Einseitigkeit der Exporte beruht offensichtlich auf den in den Entwicklungsländern noch vorherrschenden Monokulturen.

101 Richtung der Exporte

Der größte Teil der Exporte der Entwicklungsländer geht in die westlichen Industrieländer. Der Handel der Entwicklungsländer untereinander und die Exporte in die Ostblockländer sind relativ unwichtig. Diese asymmetrischen Handelsbeziehungen treffen sowohl auf die Primärprodukte als auch Industrieerzeugnisse zu. Die Außenhandelsbeziehung zwischen den Entwicklungsländern, Ostblockländern und Industrieländern im Jahre 1962 kann durch folgendes Bild veranschaulicht werden².

-
- 1 Berechnet nach der Statistik der Vereinten Nationen: Economic Survey of Asia and the Far East 1963, S.219 - 220.
 - 2 Statistische Zahlen nach: G.Fleming, S.Fietze und anderen. Auswertung der Dokumentation der Welthandelskonferenz Heft 1, Ernst Klett Verlag, Stuttgart 1966, S.19 - 20.

Abbildung 1:



Daraus ergibt sich, daß die Außenhandelsbeziehungen der unterentwickelten Länder untereinander viel schwächer sind als die zwischen den Industrieländern und zwischen den Ostblockländern. Diese Tatsache ist auf vier Ursachen zurückzuführen: a) Die Kaufkraft der unterentwickelten Volkswirtschaften ist sehr gering, b) Der traditionelle ökonomische Zusammenhang: die Entwicklungsländer sind periphere Länder, die Rohstoffe in die Industrieländer liefern, c) Die politische Abhängigkeit: manche Entwicklungsländer sind ehemalige Kolonien der Industrieländer, d) Die Transportkosten sind so hoch, daß sie die Handelsbeziehung der Entwicklungsländer untereinander hemmen.

Die Richtung der Exporte einzelner asiatischer Entwicklungsländer wird durch folgende Tabelle verdeutlicht (s. nächste Seite).

Mit wenigen Ausnahmen, wie z.B. Burma, für das sich ein Exportanteil in andere unterentwickelte Länder von 64 v.H. ergab, exportierten die meisten Länder über 50 v.H. in die entwickelten Länder, vor allem nach Westeuropa. Die Exporte in die USA betrugen dagegen nur ein Viertel. Wenn man die asiatischen Entwicklungsländer nach Commonwealth-Länder und Nicht-commonwealth-Länder aufteilt, kommt man zu folgendem Ergebnis: Die Commonwealth-Mitglieder exportieren überwiegend in die EFTA, vor allem nach Großbritannien, während die Exporte der Nichtcommonwealth-Länder zum größten Teil in die EWG gingen. Hauptsächlich liegt das daran, daß die Commonwealth-Länder nicht nur das Präferenz Zollsystem haben, sondern daß auch traditionelle ökonomische Bande bestehen wie z.B. der Sterlingblock.

Tabelle 2: Entwicklungsländer Asiens: Export nach Regionen
(im Durchschnitt von 1959 - 1960)

Export von ^a	Export nach Mill. Dollar	Prozent Verteilung		
		Entwick- lungs- ländern Asiens	ent- wickel- ten Län- dern ^b	Übrige Länder
Indien	1.320	11	66	23
Iran ^c	927	14	75	11
Singapur	875	25	55	20
Indonesien	856	34	55	11
Hongkong	687	27	50	23
Malaya	649	6	78	16
Philippinen	534	3	94	3
Thailand	382	45	47	8
Ceylon	364	4	71	25
Pakistan	356	18	65	17
Burma	222	64	22	14
Sarawak	167	46	52	4
China:Taiwan	161	36	56	8
Südvietnam	81	25	64	10 ^d
Nordkorea	65	26	70	5 ^d
Kambodscha	64	29	55	13
Südkorea	25	10	89	1
Laos	17	100	-	-
Insgesamt	7.751	21	64	15

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1962, p.14, and Direction of International Trade and National Trade Return

a Die Länder sind nach der Höhe der Gesamtexporterlöse eingeordnet.

b Einschließlich USA, Kanada, Westeuropa, Japan, Australien, Neu-Seeland und Südafrika.

c 1959

d Statistischer Fehler von 1

Für die Nicht-Commonwealth-Länder wie die Philippinen, Indonesien, Thailand und China (Taiwan) liegt eine andere Situation vor: Sie unterhalten enge Handelsbeziehung vor allem mit Japan und den Vereinigten Staaten, was zum Teil auf politische Gründe zurückzuführen ist.

Nach einer Untersuchung der Vereinten Nationen lieferten im Jahre 1960 die asiatischen Entwicklungsländer etwa 70 vH ihrer gesamten Nahrungsmittelsexporte (einschließlich Getränke und Tabak) und 75 vH ihrer gesamten Rohstoffexporte (ausschließlich Brennstoffe) in die entwickelten Länder: zu beachten sind die unterschiedlichen Positionen der EWG und der EFTA. Es wurden mehr Nahrungsmittel in die EFTA als in die EWG exportiert. Umgekehrt gingen mehr als zwei Drittel der Rohstoffe in die EWG¹.

102 Tendenz der Exporte

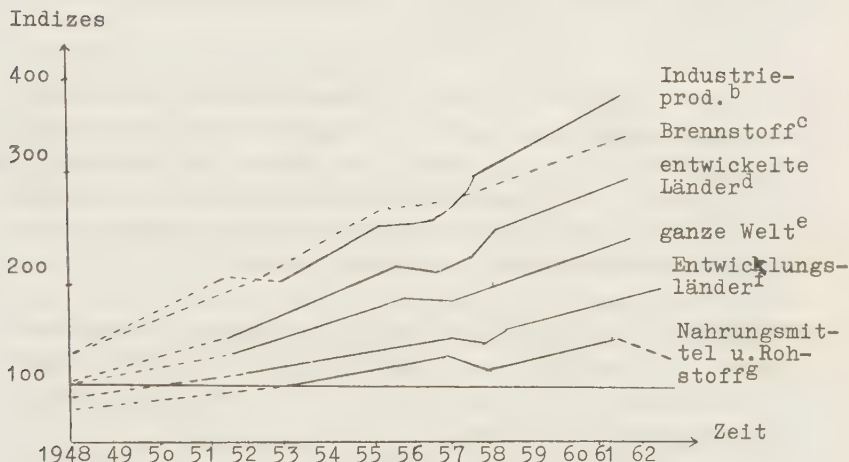
Nach dem zweiten Weltkrieg sank der Anteil von Primärprodukten an den Exporten. Doch der Rückgang war sehr gering. Die Exporte blieben weiterhin sehr einseitig. Im Zeitraum von 1953 bis 1961 sank der Anteil z.B. nur um 1,8 vH (von 91,7 vH auf 89,9 vH)². Die Exporte von Fertigwaren expandierten sehr schnell. Die Wachstumsrate der Exporte von Industrieprodukten erhöhte sich von 8 vH auf 10 vH. Diese Wachstumsrate ist höher als die der Primärprodukte. Folgendes Bild erklärt die Tendenz der Exporte von Industrieprodukten und Primärprodukten sowie die Tendenz der Exporte von entwickelten Ländern und Entwicklungsländern.

1 United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1962, Bangkok 1963, S.11

2 Vgl. United Nations, E/conf. 46/59, Synthetic and their Effects on Agriculture, 6.March 1964: G.Fleming, Auswertung der Dokumentation der Welthandelskonferenz, a.a.O., S.101

Abb. 2 :

Tendenz des Exportvolumens nach Ländergruppen und Gütergruppen, 1948 - 1962^a
(1938 = 100)



Quelle: United Nations, World Economic Survey 1962, 8.11.
Statistical Yearbook, Monthly Bulletin of Statistics
and Commercial Survey 1962

- a Exporte zwischen 1938 und 1951 sind nach dem Preis von 1948 geschätzt, zwischen 1951 und 1958 nach dem Preis von 1953 und zwischen 1958 und 1962 nach dem Preis von 1958
- b SITC, 5 bis 9
- c SITC, section 3
- d Nordamerika, Westeuropa und Japan
- e ausschließlich Zentralplanwirtschaften
- f Lateinamerika, Afrika und Westasien (ausschließlich Türkei)
- g SITC, 0, 1, 2 und 4

Obwohl das Volumen der Exporte von Industrieprodukten sehr rasch wuchs, blieb der Anteil am Gesamtexport weiterhin sehr gering, d.h. die Struktur der Exporte verbesserte sich kaum.

Auch konnte die höhere Wachstumsrate der Exporte von Industrieprodukten die stagnierende Wachstumsrate von Primärgütern nicht kompensieren. Weiterhin dominierten die Exporte von Primärprodukten. Sie machten 1961 noch neun Zehntel der gesamten Exporte aus.

Eine relativ bessere Entwicklungstendenz hatten die Exporte der Entwicklungsländer in Asien (abgesehen von vorderasiatischen Ländern) mit einem Anteil der Exporte von Primärproduktion von nur 77 vH. Dagegen stieg der Exportanteil von Primärprodukten in Afrika auf 94 vH und in den lateinamerikanischen Ländern war er mit 96 vH noch höher.¹

Der Anteil des Außenhandels der Entwicklungsländer untereinander war mit der Zeit immer mehr geschrumpft, während sich der Handel der Entwicklungsländer mit den Industrieländern noch mehr ausgeweitet hat.²

Besonders bemerkenswert ist, daß nach dem 2. Weltkrieg die Exporte der Entwicklungsländer im Vergleich zu den der Industrieländer relativ stagnierten (Steigerung nur um 2 vH pro Jahr): Die Gründe der Stagnation werden in § 3 dieses Kapitels ausführlich untersucht. Die relativ stagnierende Nachfrage nach Exportgütern aus den Entwicklungsländern hatte einen starken Einfluß auf die Wirtschaftsentwicklung dieser Länder, vor allem auf das Devisenangebot, von dem letztlich das Volumen der Importe von Kapitalgütern abhängt.

Folgende Tabelle zeigt deutlich die relative Stagnation der Exporte der Entwicklungsländer im Vergleich zu den entwickelten Ländern. In der Periode von 1955 - 1961 erhöhten sich die Exporte der Entwicklungsländer im ganzen um 14 vH, während sie sich in den entwickelten Ländern um 39 vH steigerten.

1 Vgl. Statistische Angaben von 1955 bis 1961, United Nations E/conf. 46/12, Tabelle 11, S.29

2 Vgl. Fietze, Auswertung der Dokumentation der Welthandelskonferenz, a.a.O., Tabelle 4, S.29, Tabelle 2, S.11

Tabelle 3: Indizes der Exporte der Entwicklungsländer und der entwickelten Länder, 1955 = 100

	ganze Welt ^a	entwickelte Länder ^b	Entwicklungsländer insges. ^c	Entwicklungsländer Asiens ^d
1938	25	25	25	37
1948	62	61	72	72
1951 - 1953	88	87	93	107
1955 - 1957	110	112	104	102
1959 - 1961	134	139	114	109

Quelle: United Nations, World Economic Survey 1962, 1963

- a ausschließlich chinesisches Festland, Die Mongolei, Nordvietnam und Nordkorea
- b USA, Westeuropa, Japan, Australien, Neuseeland und Südafrika
- c ausschließlich Osteuropa und chin. Festland
- d ausschließlich Iran, die Mongolei, Nordkorea, Nordvietnam, Nepal, aber einschließlich Makkao und Ryukyu Insel

Berechnet man die Exporte Asiens isoliert, so war die relative Exportstagnation noch größer.

11 Merkmale der Importe

11a Art der Importe

Die Importgüter eines Landes orientieren sich oft an dem komparativen Vorteil der Konsumneigung und der Investitionsneigung. Die Importe der Entwicklungsländer sind im Gegensatz zu den Exporten dadurch gekennzeichnet, daß der Anteil der Industrieprodukte überwiegt. An erster Stelle der Importe standen 1960 - 1961 mit 34,5 vH Kapitalgüter, die für die Industrialisierung benötigt wurden. Danach finden wir mit 25 vH sonstige Industrieprodukte. Bemerkenswert ist, daß bereits an dritter Stelle mit 12,6 vH die Importe von

Nahrungsmittel erscheinen¹.

Für die asiatischen Entwicklungsländer ist diese Charakteristik zutreffend: Importe von Industrieprodukten überwiegen. Im Jahre 1960 machte die Einfuhr der Industrieprodukte beispielsweise mehr als die Hälfte der gesamten Einfuhr aus. Wenn man nur die Importe aus den entwickelten Ländern betrachtet, erhöht sich der Anteil. Neben den Importen der Industrieprodukte machten die Importe von Nahrungsmitteln (einschließlich Getränke und Tabak) 1960 mehr als ein Fünftel der gesamten Importe aus. Unterscheidet man wiederum in Commonwealth-Länder und Nichtcommonwealth-Länder, so ergibt sich folgende Situation: Die Commonwealth-Mitglieder importierten prozentual mehr Nahrungsmittel und weniger Industrieprodukte als die Nichtcommonwealth-Länder. Erstere, mit Ausnahme von Burma, sind fast alle Nahrungsmitteldefizit-Länder, letztere haben geringere Nahrungsmitteldefizite bzw. konnten sogar Reis exportieren.

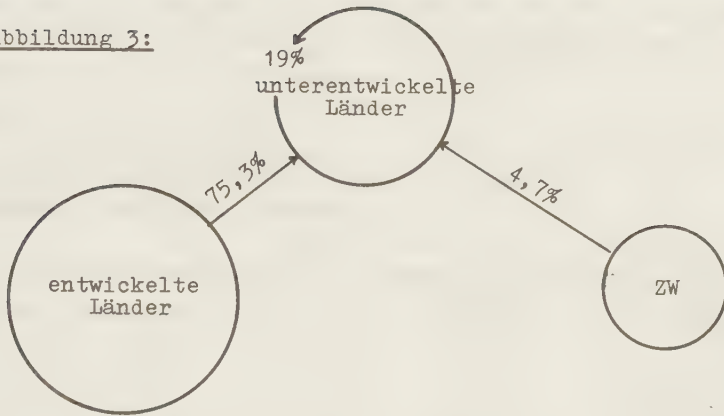
111 Herkunft der Importe

Die Herkunft der Importe der Entwicklungsländer zeigt wiederum die große Abhängigkeit dieser Länder von den entwickelten Volkswirtschaften. Die meisten Importgüter, vor allem die Industrieprodukte der niedrig entwickelten Länder, stammen aus hochentwickelten Volkswirtschaften. Die Importe der Entwicklungsländer untereinander und die Importe von den Zentralplanwirtschaften sind relativ gering. Unterteilen wir die Herkunft der Importe der Entwicklungsländer in drei Gruppen, in die entwickelten, unterentwickelten und in die Zentralplanwirtschaften, so ergibt sich aus einer Statistik von 1962² folgendes Schema:

1 Vgl. H.Hesse, Die Wandlung im Welthandel von 1950 bis 1960/61, Tübingen 1967, Tabelle 48, S.252

2 United Nations, World Economic Survey 1962, New York 1963, S.3. In der ursprünglichen Statistik war das fehlende eine Prozent nicht zugerechnet.

Abbildung 3:



Die entwickelten westlichen Länder lieferten an die unterentwickelten Länder mehr als das Dreifache dessen, was die Zentralplanwirtschaften und die unterentwickelten Länder selbst an die unterentwickelten Länder lieferten.

Asien importierte im Zeitraum 1959 - 1961 zwei Drittel aus den Industrieländern, wovon wiederum mehr als die Hälfte aus Westeuropa kam. Diese enge Abhängigkeit der Importe kann auf politische (z.B. Commonwealth) und ökonomische (z.B. Sterlingblock) Ursachen zurückgeführt werden. Nach dem zweiten Weltkrieg beeinflusste ein weiterer Faktor die Herkunft der Importe: materielle und finanzielle ausländische Hilfen, die oft mit gewissen Kaufverpflichtungen im Spenderland verbunden waren.

Aus den globalen Größen ergibt sich natürlich keine genaue Erklärung für die einzelnen Länder. Die Kennzeichnung der Importe der einzelnen asiatischen Entwicklungsländer ergibt sich aus folgender Tabelle.

Die engste Abhängigkeit der Importe von den entwickelten Ländern finden wir bei Südkorea, China (Taiwan) und den Philippinen, mit mehr als 85 vH der gesamten Importe.

Tabelle 4: Importe der Entwicklungsländer Asiens: von Inter-Regionen und von entwickelten Ländern (im Durchschnitt 1959 - 1960)

Import von Importländer	Gesamte (Mill.Dollar)	prozentuale Verteilung		
		Entwick- lungs- ländern Asiens	entwickel- ten Ländern	übrigen Ländern
Indien	1.994	10	75	15
Singapur	1.034	53	37	10
Hongkong	999	17	53	30
Iran	542	8	82	10
Philippinen	536	10	87	3
Indonesien	516	19	63	18
Pakistan	502	14	79	7
Malaya	498	49	50	1
Thailand	432	22	75	3
Ceylon	424	26	55	19
Südkorea	285	9	88	3
China (Taiwan)	264	5	87	8
Burma	241	21	62	17
Südvietnam	232	13	84	3
Sarawah	147	78 ^a	18	4
Kambodscha	81	28	60	12
Nordkorea	57	47	- ^b	- ^b
Laos	12	50	- ^b	- ^b
Insgesamt	8.796	22	65	13

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1962, Bangkok 1963, S.83

a einschließlich der Einfuhr von Borneo

b Angaben fehlen

112 Tendenz der Importe

Die Importe der Entwicklungsländer tendierten nach der Kriegszeit dahin, daß die Importe von Industrieprodukten, vor allem von Kapitalgütern, ständig stiegen. Der Grund der zunehmenden Importe von Kapitalgütern liegt darin, daß die Entwicklungsländer zur Beschleunigung ihrer Industrialisierung in großem Maße Kapitalgüter benötigten. Die Einfuhr von Konsumgütern

ist ebenfalls gestiegen. Die steigende Einfuhr ist einmal auf das Ansteigen der Einkommen und auf den Demonstrationseffekt¹ zurückzuführen, zum anderen wird sie durch eine wachsende Bevölkerung verursacht.

Die Tendenz der Importe der asiatischen Entwicklungsländer zeigt sich in folgender Tabelle.

Aus der Tabelle wird ersichtlich, daß die Importe von Kapitalgütern stark gestiegen sind und zwar sowohl absolut als auch relativ.

12 Die Lage der Zahlungsbilanz

Die obige Analyse zeigt ziemlich deutlich die Wandlung des Außenhandels der Entwicklungsländer **nach** dem zweiten Weltkrieg: Die überwiegend aus Primärprodukten gebildeten Exporte stagnierten, während die hauptsächlich durch die Industrialisierung, die Bevölkerungsexpansion und durch die Steigerung der Volkseinkommen verursachten Importe rasch wuchsen. Die Entwicklung dieser Diskrepanz bedeutet in der Zahlungsbilanz² nichts anderes als ein Defizit bzw. einen negativen Saldo. Die Zahlungsbilanzschwierigkeiten der Entwicklungsländer wurden natürlich nicht nur durch die Abnahme der Exporte und die Zunahme der Importe verursacht, sondern auch durch die terms of trade, die sich relativ ungünstig auf unterentwickelte Länder auswirkten. Die Ursache der terms of trade-Verschlechterung und ihre Einflüsse auf die Zahlungsbilanz werden in § 3 dieses Kapitels behandelt.

1 R.Nurhse, Problems of Capital Formation in Under-developed Countries, Oxford 1953, S.63

2 Hier bezieht es sich auf die Handelsbilanz.

Tabelle 5: Importe der Entwicklungsländer Asiens von Konsumgütern und Kapitalgütern (Prozent und Wert)

Jahre	W e r t (Mill.)				
	Konsumgüter		Mate- rial für Konsum- güter	Mate- rial für Ka- pital- güter	Kapi- tal- güter
	Nahrungs- mittel	Sonsti- ge Kon- sumgü- ter			
1951	1664	1701	2036	515	1256
1952	1596	1704	1393	582	1386
1953	1298	1400	1252	502	1194
1954	1135	1366	1392	555	1255
1955	1042	1571	1687	681	1622
1956	1336	1669	1801	804	2060
1957	1697	1741	1935	1003	2484
1958	1628	1391	1612	838	2025
1959	1415	1313	1817	854	2106
1960	1565	1548	2125	891	2756
1961	1495	1581	2181	854	2827
1962	1488	1532	2429	840	3092
1963	1821	1565	2409	888	3361

Jahre	P r o z e n t vom Gesamtimport				
	Konsumgüter		Mate- rial für Konsum- güter	Mate- rial für Ka- pital- güter	Kapi- tal- güter
	Nahrungs- mittel	Sonsti- ge Kon- sumgü- ter			
1951	23,0	23,8	28,4	7,2	17,6
1952	24,0	25,6	20,9	8,7	20,8
1953	23,0	24,8	22,2	8,9	21,1
1954	19,9	24,0	24,4	9,7	22,0
1955	15,8	23,8	25,5	10,3	24,6
1956	17,4	21,8	23,5	10,5	26,8
1957	19,2	19,7	21,8	11,3	28,0
1958	21,7	18,6	21,5	11,2	27,0
1959	18,8	17,5	24,2	11,4	28,1
1960	17,6	17,4	23,9	10,1	31,0
1961	16,7	17,7	24,4	9,6	31,6
1962	15,9	16,4	26,0	8,9	32,8
1963	18,1	15,6	24,0	8,8	33,5

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East
1964, Bangkok 1965, S.256

In Tabelle 6 zeigt sich die Zahlungsbilanzlage der asiatischen Entwicklungsländer: von 1953 bis 1962 stieg das Importvolumen um 59 vH, während das Exportvolumen nur um 34 vH wuchs. Berücksichtigt man auch die Vorkriegssituation, so kommen wir zu einem anderen Resultat: Das Importvolumen hat sich zwischen 1938 und 1962 (etwa) verdoppelt. Das Exportvolumen stieg in dieser Zeit nur um 6 vH. Der Zahlungsbilanzsaldo wies im Jahre 1938 einen Überschuß von 280 Millionen US-Dollar auf und wandelte sich im Jahre 1953 in ein Defizit von 980 Millionen US-Dollar um. Dieses Defizit stieg bis 1962 auf 2.700 Millionen US-Dollar an.

Tabelle 6: Die Volumen-Indizes und die Außenhandelswerte der Entwicklungsländer Asiens^a, 1953 = 100

Jahre	Volumen Indizes			Werte (Mill. US-Dollar)		
	Export	Import	Volumen- verhältnis	Export	Import	Handels- bilanz- saldo
	(1)	(2)	(3)=(1)+(2)·100	(4)	(5)	(6)
1938 ^b	128	80	160	2.650	2.370	+ 280
1948	81	75	108	5.210	6.070	- 810
1950	106	88	120	6.440	5.650	+ 790
1951	107	104	103	9.050	8.300	+ 750
1952	98	106	92	6.800	8.100	- 1300
1953	100	100	100	6.040	7.020	- 980
1954	103	100	103	5.980	6.670	- 690
1955	110	110	100	6.840	7.370	- 530
1956	117	125	94	6.910	8.370	- 1460
1957	119	136	88	7.070	9.480	- 2410
1958	112	123	91	6.410	8.240	- 1830
1959	120	189	84	7.210	8.420	- 1210
1960	121	149	84	7.650	9.830	- 2180
1961	127	149	85	7.500	10.020	- 2520
1962	134	159	84	7.730	10.430	- 2700

Quelle: United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, Statistical Yearbook and Yearbook of International Trade Statistics, Econ. Survey of Asia and the Far East 1963, S.7

a ausschließlich Iran

b ausschließlich des Handels zwischen Indien und Pakistan

2 Die Rolle des Außenhandels in den unterentwickelten Ländern

2a Direkte Beiträge des Außenhandels zum Volkseinkommen und zur Beschäftigung

Der Außenhandel spielt eine besonders wichtige Rolle in den unterentwickelten Volkswirtschaften. Die Wichtigkeit des Außenhandels ist schon daran zu erkennen, daß in diesen Ländern ein großer Prozentsatz des Einkommens aus den Exporten erzielt wurde und ein großer Prozentsatz des Einkommens für die Importe ausgegeben wurde¹. Der Exportsektor ist der Kern dieser Volkswirtschaften, mit dem alle wichtigen wirtschaftlichen Tätigkeiten eng verbunden sind. Darum werden diese Volkswirtschaften auch "export economies" genannt.

Man kann nicht bezweifeln, daß durch die Erhöhung der Exporte von Primärprodukten bzw. anderen Produkten das Volkseinkommen und die Beschäftigung der Entwicklungsländer erhöht wurde². Nach der Keynes'schen Schule bewirkte eine Steigerung der Exporte nicht nur eine Erhöhung des Einkommens und eine Erhöhung der Beschäftigung im Exportsektor, sondern auch im Nicht-Exportsektor, d.h. also in der ganzen Volkswirtschaft. Diese Auswirkungen werden in der Ökonomie als Exportmultiplikator bezeichnet. Die Veränderung der Einkommen wird bei steigenden Exporten durch zwei Variable bestimmt: a) marginale Konsumneigung bzw. Sparneigung, b) marginale Importneigung, denn die Erhöhung der Einkommen führt zu einer Erhöhung des Konsums und der Einfuhr. Bezeichnet man die Konsumneigung mit b , die Sparneigung mit s , die Importneigung mit m , die Änderung der Volkseinkommen mit ΔY

1 Vgl. G.Haberler, International Trade and Economic Development, Cairo 1959, S.5-7, 9-14; R.E.Baldwin, Economic Development and Growth, New York 1966, S.13

2 Die Beschäftigung kann im Keynes'schen Sinne durch den Lohnsatz gemessen werden.

und die Änderung der Exporte mit ΔEx , dann kann die Änderung der Volkseinkommen eines Landes durch folgende Gleichung bestimmt werden¹:

$$\Delta Y = b \Delta Y + \Delta Ex - m \Delta Y \quad (1)$$

Als konstant angenommen sind in dieser Gleichung die Investition und der autonome Konsum. Die Rückwirkungen von anderen Ländern werden nicht betrachtet. Durch Umformung ergibt sich

$$\Delta Y (1 - b + m) = \Delta Ex$$

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - b + m} \Delta Ex \quad (2)$$

Da die Konsumneigung und die Sparneigung sich zu 1 ergänzen ($s + b = 1$), kann man auch schreiben

$$\Delta Y = \frac{1}{s + m} \Delta Ex \quad (3)$$

Gleichung (3) zeigt, daß es von dem reziproken Wert der Summe aus marginaler Sparneigung und Importneigung abhängt, um wieviel das Volkseinkommen steigt, wenn die Exporte vergrößert werden. Den Ausdruck $\frac{1}{s+m}$ bezeichnet man als den Exportmultiplikator. Normalerweise ist die Summe $s+m$ kleiner als 1, d.h. der Multiplikator größer als 1; mit anderen Worten beträgt die Zunahme der Einkommen im Regelfalle ein Mehrfaches der Zunahme der Exporte. Generell kann man sagen, daß die Erhöhung des Volkseinkommens um so größer ist, je kleiner s und m sind, je weniger Volkseinkommen durch Sparen und Importe versickert.

In unterentwickelten Ländern liegt die marginale Konsumneigung in der Nähe von 1. Wendet man den oben dargestellten

¹ Vgl. K.Rose, Theorie der Außenwirtschaft, Berlin und Frankfurt/M. 1964, S.108-114; R.Harrod, International Economics, Kapitel VI

Exportmultiplikator an (Formel (2)), so müßte sich folgendes Resultat ergeben: je größer die marginale Konsumneigung der unterentwickelten Länder wäre, desto höher müßte das durch zunehmende Exporte verursachte Volkseinkommen werden, wenn man zunächst von der marginalen Importneigung absieht. Falls diese Ergebnisse richtig wären, müßten die Multiplikatoreffekte in den unterentwickelten Volkswirtschaften sehr groß sein. In der Realität aber war dieser Exportmultiplikator viel kleiner als er nach den theoretischen Überlegungen hätte sein müssen, obwohl keine Statistik darüber Auskunft gibt. Für dieses Auseinanderfallen von Theorie und Realität ergeben sich folgende Gründe:

a) In vielen Entwicklungsländern besteht nach dem 2. Weltkrieg noch eine Trennung der Wirtschaften in zwei Sektoren ("dual economies") und zwar in den Existenzsektor (Bedarfsprinzip) und in den Nicht-Existenzsektor (Erwerbsprinzip). Unter dem Existenzsektor versteht man diejenigen Gebiete, meist das Hinterland, in denen nicht für den Markt produziert wird, sondern nur für den eigenen Bedarf, abgesehen vom geringen Tausch der Überschußprodukte¹. Im Existenzsektor zeigen sich die Grenzen, des sich nur im Markt auswirkenden Exportmultiplikators.

b) Die Struktur der "export economies" ist dadurch gekennzeichnet, dass ausländische Produktionsfaktoren vorherrschen². Die Zunahme der von ausländischen Produktionsfaktoren erzielten Einkommen werden normalerweise nicht im Exportsektor reinvestiert, sondern ins Ausland überwiesen. Davon ausgehend wird sich die Zunahme der Einkommen des

1 Eine Produktionserhöhung zieht nur eine Erhöhung des Volkseinkommens, nicht aber eine Erhöhung der Beschäftigung nach sich.

2 Siehe: Jonathan V. Levin, The Export Economies, Cambridge, Mass. 1960, S. 5 - 13

Exportsektors nicht weiter im anderen Sektor des Inlandes auswirken. Der Exportmultiplikator wirkt nur teilweise im Inland. In diesem Zusammenhang argumentiert H.W.Singer richtig: Die Multiplikatoreffekte "took place not where the investment was physically or geographically located, but they took place where investment come from"¹.

c) Auch wenn auf dem Exportsektor nicht die ausländischen Faktoren vorherrschen würden, wäre die unterentwickelte Volkswirtschaft nicht in der Lage, die Produktion kurzfristig zu expandieren, denn ihre Anpassungsfähigkeit bzw. die Elastizität des Angebots ist sehr klein wegen der meist veralteten Produktionsmethoden und der schlechten wirtschaftlichen Organisation². In diesem Fall wird nur der Preis erhöht werden, nicht aber das Realeinkommen. Es kommt nur zu einer monetären Multiplikatorwirkung.

d) In obiger Darstellung haben wir zunächst die Auswirkungen der Importneigung außer Betracht gelassen. Nun werden wir auch diese Auswirkungen berücksichtigen. Im realistischen Falle ist die marginale Importneigung der Entwicklungsländer ziemlich hoch. Bei rascher Expansion der Einkommen ist es sehr wahrscheinlich, daß die Erhöhung der Gewinne größer ist als die Lohnerrhöhung, da die Organisation der Arbeitnehmer in unterentwickelten Ländern noch schlecht ist. Wenn man annimmt, wie es der Fall ist, daß ein großer Teil der Profitempfänger - statt zu reinvestieren - Luxusgüter importieren, während die Lohnempfänger den größten Teil ihrer Einkommen für die im eigenen Lande produzierten Nahrungsmittel ausgeben, dann wird dadurch der Exportmultiplikator geschwächt³.

1 H.W.Singer, The Distribution of Gain between Investing and Borrowing Countries, Americ.Econ.Review, Papers and Proceedings, May 1950, S.475

2 Vgl. V.K.R.V.Ros, Investment, Income and the Multiplier in an underdeveloped Economy, in: India Econ.Rev., Febr. 1952, S.58 ff.

3 Vgl. J.V.Levin, The Export Economies, a.a.O., S.10 - 19; Henry G.Aubrey, The Long Future of United States Imports and its Implication for Primary Producing, in: American Economic Review 1955, Vol.XLV, S.270 - 287

Es ist vielleicht sinnvoll noch einmal zu betonen, daß in den Entwicklungsländern der Effekt des Exportmultiplikators in der Realität viel schwächer ist als in der Theorie. Je höher die Marktwirtschaft entwickelt ist, je größer die Produktionselastizität und je kleiner die marginale Importneigung ist, desto höher wird auch der Multiplikatoreffekt.

In § 1 dieses Kapitels wurde bereits die Stagnation der Exporte und die rasche Zunahme der Importe nach dem zweiten Weltkrieg dargestellt. Das bedeutet nichts anderes als eine Abschwächung des Exportmultiplikatoreffekts, obwohl der Import einen höheren Anteil der Kapitalgüter enthält. Mit anderen Worten: Die Erhöhung des Volkseinkommens und die Erhöhung der Beschäftigung, die durch die Zunahme der Exporte erzielt wurden, stagnierte. Es ist von vielen berühmten Autoren betont worden, daß der Außenhandel ein wichtiger Faktor für die Wirtschaftsentwicklung der Entwicklungsländer ist. J.Viner sagte: "The opportunities open to an underdeveloped country in the foreign trade field are certain to be a vital factor in determining the rate at which it can make economic progress"¹. D.H.Robertson hat auch darauf hingewiesen, daß der Außenhandel vor allem "an engine of growth" ist². In letzter Zeit hat auch Austin Robinson eine ähnliche Meinung vertreten. Er meinte, daß der Außenhandel das prinzipielle "Vehikel" für die Wirtschaftsentwicklung sei³.

Es ist universal von Ökonomen anerkannt worden, daß der Außenhandel die Wirtschaftsentwicklung der unterentwickelten Länder beschleunigt und das Einkommen und die Beschäftigung

-
- 1 Jacob Viner, International Trade and Economic Development, Oxford 1955, S.116
 - 2 D.H.Robertson, The Future of International Trade, in: Economic Journal 48, 1-14, March 1938; wieder abgedruckt in: Reading in the Theory of International Trade, S.497 - 513, Zitat von Reading, S.501
 - 3 Austin Robinson, Foreign Trade: Foreign Trade in a Developing Economics, in: Econ.Development with special Reference to East Asia, Hrsg. von K.Berrill, 1964, S.219

erhöht und zwar wird der Markt dadurch ausgeweitet, daß mehr Investitionsmöglichkeiten geschaffen werden. Aber das "Wachstum durch den Außenhandel" ist nur dann befriedigend, wenn die Wachstumsrate der ausländischen Nachfrage nach Exportgütern aus Entwicklungsländern groß und die Anpassungsfähigkeit ausreichend genug ist.

21 Indirekte Beiträge des Außenhandels

Der Außenhandel ist ein vitaler, dynamischer Faktor für unterentwickelte Volkswirtschaften. Seine Beiträge sind nicht nur auf die direkte Erhöhung des Einkommens und der Beschäftigung begrenzt, sondern es ergeben sich auch indirekte Auswirkungen. Letztere hat Haberler in seinem Vortrag in Kairo 1959 hervorgehoben¹, und Cairncross unterstützte diese Meinung². Nach Meinung Haberlers sind die indirekten Beiträge des Außenhandels folgende:

a) Versorgung mit Kapital durch internationale Investition

Der Außenhandel ist also ein Hilfsmittel, ausländisches Kapital in die Entwicklungsländer zu übertragen, und zwar fließt ceteris paribus umso mehr ausländisches Kapital herein, je größer das Volumen des Handels ist. Denn durch das größere Volumen des Handels wird die Zahlung der Zinsen und die Rückerstattung des geliehenen Kapitals erleichtert. Im Normalfall begünstigen gute Zins- und Tilgungsbedingungen sowie hohe Produktivität im Exportsektor die Aufnahme ausländischen Kapitals. Man muß dabei beachten, daß auch eine große Abhängigkeit zwischen hohen Produktivitäten und guten Zins- und Tilgungsbedingungen besteht.

1 G.Haberler, International Trade and Economic Development, National Bank of Egypt, Fithieth Anniversary Commemoration Lectures, Cairo 1959, wiederabgedruckt in G.M. Meier, Leading Issues of Development Economics, Oxford 1964, S.235 - 237

2 A.K.Cairncross, International Trade, in: Kyklos, Vol.XIII, Fasc.4, 1960, wiederabgedruckt in: Factors in Econ.Development 1962, S.190 - 208

b) Versorgung mit Maschinen, Rohstoffen und Halbfabrikaten

Die Maschinen, Rohstoffe und Halbfabrikate, die die Entwicklungsländer nicht bzw. nicht im genügenden Umfange produzieren können und die sie daher importieren müssen, werden für die Wirtschaftsentwicklung unbedingt benötigt. Diese Importe können nur dann durchgeführt werden, wenn die durch die Exporte verdienten Devisen hinreichend sind, abgesehen von ausländischer Hilfe, die ohne Gegenleistung erfolgt.

c) Übertragung des technischen Wissens

Außenhandel ist ein "Vehikel" für die Übertragung von technischem Wissen und neuen Ideen auf den Gebieten der Betriebsleistung und des Unternehmertums. Das ist besonders wichtig für die Entwicklungsländer, und zwar ergeben sich für die Wirtschaftsentwicklung und Industrialisierung der "late comer" große Vorteile aus der Erfahrung der Pioniere. Nachahmen ist natürlich einfacher als Erfinden!

d) Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit und Anti-Monopole

Die Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit ist nicht nur für entwickelte Länder sehr bedeutsam, sondern auch für unterentwickelte Länder, vor allem für die Entwicklungsländer, deren Inlandsmarkt sehr klein ist, auch wenn ihr Territorium groß ist. In den Entwicklungsländern ist es oft notwendig, für die neu aufgebauten Industrien Schutzmaßnahmen zu ergreifen. Die "infant industries" sind aber dadurch leicht monopolanfällig. Allerdings ist es möglich, durch eine Steuerung des Außenhandels die Monopolbildung zu kontrollieren bzw. zu verhindern.

Die oben genannten Autoren betonen ganz allgemein, daß durch den Außenhandel die Produktionsmöglichkeiten langsam verändert bzw. die Transformationskurve nach oben (Nordost)

verschoben werden kann. Anders ausgedrückt erhöht sich die Produktivität der Entwicklungsländer durch die Beiträge des Außenhandels und dadurch, daß der Lebensstandard vergrößert wird. Ohlin hat zu diesem Punkt gesagt: "The most important contribution of freer trade to the rising of living standards is through its effects on economic growth"¹.

3 Der Einfluß der "terms of trade" — Verschlechterung auf die Wohlfahrt und auf die Zahlungsbilanzsituation

3o Die Ursachen der Verschlechterung der terms of trade der unterentwickelten Länder

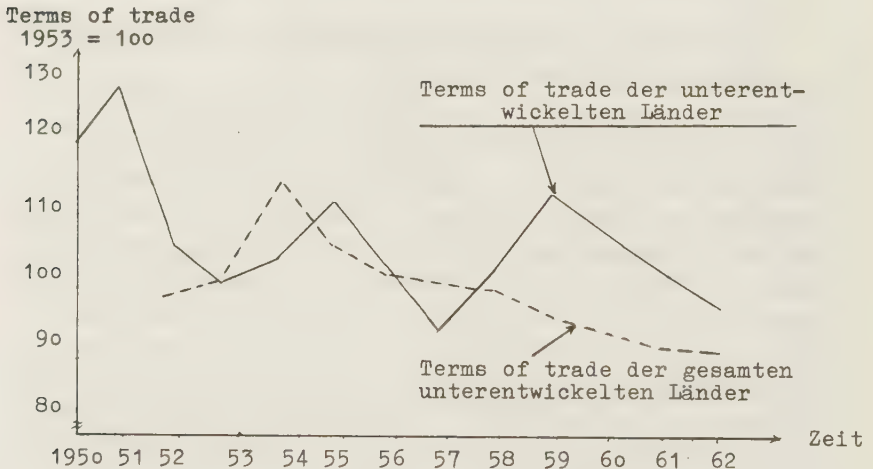
Die "commodity terms of trade", $\frac{P_{Ex}}{P_{Im}}$, vereinfacht terms of trade genannt, drücken das Verhältnis des durchschnittlichen Exportpreises zum durchschnittlichen Importpreis aus. Die Preisbewegung nach dem zweiten Weltkrieg brachte ein Sinken der Preise der Primärprodukte und gleichzeitig einen Anstieg der Preise der Industrieprodukte mit sich. Diese für die Entwicklungsländer ungünstige Preisbewegung zeigte sich deutlich in der Verschlechterung der terms of trade, da sich, wie bereits in § 1 dieses Kapitels gezeigt wurde, ihre Exporte zu fast neun Zehntel aus Primärprodukten und ihre Importe zu mehr als zwei Drittel aus Industrieerzeugnissen zusammensetzen. Von 1950 bis 1962 verschlechterten

1 B. Ohlin, Social Aspects of European Econ. Co-operation, Studies and Report, International Labour Office, S.11, Zitat von S.B. Linder: An Essay on Trade and Transformation, Stockholm und New York 1961, S.52

sich die terms of trade der gesamten Entwicklungsländer um 12 vH¹ (im Vergleich dazu verbesserten sich die terms of trade der Industrieländer um 11 vH), wobei die Situation Asiens relativ besser als die Lateinamerikas ist; in den lateinamerikanischen Entwicklungsländern verschlechterten sich die terms of trade in diesem Zeitraum um 21 vH. Wenn man von Rohöl absieht, dann wird die Verschlechterung noch größer.

Abb. 4:

Die Wandlung der terms of trade von 1952 bis 1962



Quelle: Nach der Statistik von United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East, 1963, Bangkok 1964, Tabelle 1 - , S.7

¹ Siehe G.Fleming, Auswertung der Dokumentation der Welt-handelskonferenz, a.a.O., S.18; vgl. N.Kaldor, Stabilisierung der Terms of trade of Underdeveloped Countries, in: Econ. Bulletin for Latin America, March 1963, wiederabgedruckt in: Essays on the Econ.Policy, Vol.II, 1964, S.112 - 113. Kaldor nahm 1955 als Basis, dann verschlechterten sich die terms of trade im Jahre 1962 um mehr als 11 vH; die Vereinten Nationen berichteten, daß sich von 1948 bis 1958 die terms of trade von Jahr zu Jahr um 9 bis 12 vH veränderten. Siehe: International Compensation for Fluctuation in Commodity trade, New York 1961, S.2 - 5.

Die Veränderung der terms of trade verdeutlicht obige Darstellung. Die Ursachen der Verschlechterung der terms of trade der unterentwickelten Länder sind bereits von vielen Ökonomen und internationalen Organisationen, vor allem von den Vereinten Nationen und von dem GATT, untersucht worden¹. Die Meinungen gehen aber auseinander. Manche Autoren - z.B.

1 Die Literatur über dieses Problem ist umfangreich. Wichtig sind folgende: United Nations, World Economic Survey 1955 - 1956, 1957, 1958 und 1962; Relative Prices of Exports and Imports of Under-developed Countries, 1949; Repercussions of change in the Terms of trade on the Economics of Countries in the Process of Development 1953; GATT, International Trade 1955, Genf 1956. Theoretische Aspekte siehe: M.K.Aialah, The Long-Terms Movement of the Terms of Trade between Agricultural and Industrial Products, 1958; J.Bhagwati, Growth, Terms of Trade and Comparative Advantage, in: *Economia Internazionale*, Vol.XII, 1959, S.391 - 418; International Trade and Economic Expansion, in: *American Economic Review* 1958, p.941 - 953; R.E.Baldwin, Secular Movements in the Terms of Trade, in: *American Economic Review*, May 1958, Vol.XLV, p.259 - 287; J.Hicks, An Inaugural Lecture, Oxford Economic Paper, June 1953, p.117 - 153; The Long-run Dollar Problems, in: *Essays in World Economics*, Oxford 1955, p.66 - 84; G.Haberler, Terms of Trade and Economic Development, a.a.O.; Austauschverhältnis und die Wirtschaftsentwicklung, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Bd.XIII, Heft 3, 1958; H.G.Johnson, International Trade and Economic Growth, Manchester School 1955, p.65 - 115; G.M.Meier, International Trade and Development 1963, p.58 - 63; R.Nurkse, Pattern of Trade and Development, The Wickseil Lecture, in: Stockholm April 1959, wiederabgedruckt in: *Equilibrium and Growth in the World Economy*, Cambridge, Mass., p.282 - 336; G.Myrdal, Development and Underdevelopment, National Bank of Egypt, Fiftieth Anniversary Commemoration Lectures, Cairo 1956, p.9 - 10, 47 - 51, usw.

Nurkse - berücksichtigen als Ursache nur die Nachfrageseite und vernachlässigen die Angebotsseite. Andere Autoren, wie z.B. Viner, Haberler und Cairncross argumentieren von der Angebotsseite aus. Tatsächlich spielen aber sowohl die Faktoren der Nachfrageseite als auch der Angebotsseite eine Rolle. J.Bhagwati hat in seinem hervorragenden Aufsatz mit Recht behauptet: "... the Movement in the terms of trade consequent upon economic growth will depend not merely upon the supply conditions but also upon the demand functions"¹. Kindleberger präzisiert das Problem noch durch Berücksichtigung von Angebots- und Nachfrageelastizitäten². Ferner meint Bhagwati, daß die Änderung der terms of trade nicht auf Preiseffekte, sondern auch auf Einkommenseffekte zurückzuführen sei und diese Betrachtung müßte sowohl das Inland als auch das Ausland einbeziehen³. Folgende Analyse werden wir unter der Einbeziehung der Erörterung durchführen:

300 Faktoren der Angebotsseite

3001 Niedrige Angebotselastizität der unterentwickelten Länder

Kennzeichen der Exporte der Entwicklungsländer ist ein Überwiegen von Primärprodukten bzw. Landwirtschaftsprodukten. Die Produktion derartiger Produkte ist unelastisch, d.h. die

-
- 1 J.Bhagwati, Growth, Terms of Trade and Comparative Advantage, a.a.O., S.398
 - 2 C.P.Kindleberger, The Terms of Trade: An European Case Study, New York 1950, S.247
 - 3 J.Bhagwati, ebenda, S.401; International Trade and Econ. Expansion, a.a.O., S.942 - 943

Angebotselastizität ist sehr gering. Da das Angebot größer ist als die Nachfrage, resultiert daraus eine Preissenkung der Exportgüter. Wenn der Preis der Exportgüter sinkt und der Preis der Importgüter konstant bleibt, verschlechtern sich die terms of trade der Entwicklungsländer. Wenn der Preis der Exportgüter sinkt und der Preis der Importgüter gleichzeitig steigt, ist die Verschlechterung natürlich noch größer. Haberler hat daraufhin argumentiert, daß sich die terms of trade der Primärprodukte verschlechtert hätten, nicht aber die terms of trade der Entwicklungsländer, da ja auch die entwickelten Länder Primärgüter exportierten¹. Sicher exportieren die hochentwickelten Länder nicht nur Industrieerzeugnisse, sondern auch Primärgüter. Aber ihr Anteil am gesamten Export ist viel kleiner als der Anteil bei den Entwicklungsländern. Wenn bei den entwickelten Ländern der Anteil von Primärprodukten der Exporte sehr groß ist, dann verschlechtern sich die terms of trade auch dort sehr, z.B. sanken in Australien und Neuseeland die terms of trade von 1950 bis 1962 um 35 vH². Aber obwohl die Industrieländer auch Agrarprodukte exportieren, befinden sie sich hinsichtlich der terms of trade in einer günstigeren Lage als die Entwicklungsländer, da ihre Angebotselastizität auf dem Landwirtschaftssektor relativ groß ist. Hier ist die Transformation der Produktion vom Landwirtschaftssektor zum Nicht-Landwirtschaftssektor und vom Exportsektor zum Nicht-Exportsektor groß. In den Entwicklungsländern dagegen bestehen nur sehr geringe Möglichkeiten, die Produktion von Primärprodukten umzuwandeln, anders ausgedrückt, die Möglichkeit der Re-Allokation der Produktionsfaktoren in den Entwicklungsländern

1 G.Haberler, Terms of Trade and Econ.Development, in: Econ. Development for Latin America, ed. by Howard S.Ellis, London 1961, S.275 - 307

2 G.Fleming, Auswertung der Dokumentation der Welthandelskonferenz, a.a.O., S.18

ist, vor allem kurzfristig, gering¹. Trifft diese Tatsache mit stagnierender externer Nachfrage zusammen, dann ist eine Verschlechterung der terms of trade die Folge. Bhagwati hat an dem Punkt angedeutet: "... the impact it has on the terms of trade is as crucial as that exercised by the output-elasticities²".

3002 Innere und äußere Konkurrenz

Der andere angebotsbedingte Faktor ist die Konkurrenz der Anbieter von Primärprodukten untereinander. Wir unterscheiden 3 verschiedene Arten von Konkurrenzbeziehungen: a) Innerhalb des eigenen Landes, b) zwischen den unterentwickelten Ländern, c) zwischen den entwickelten Ländern und den unterentwickelten Ländern. Fall a) kommt durch die schlechte Außenhandelsorganisation der inländischen Anbieter zustande. Die einzelnen Anbieter versuchen die Preise ihrer inländischen Konkurrenten zu unterbieten, um mehr exportieren zu können bzw. wenigstens ihren Anteil am Export halten zu können, insbesondere, wenn die Exporte stagnieren. Diese Art und Weise führt zu einer ungünstigen Preisfestsetzung bei den Exportprodukten³. Fall b) ergibt sich oft auf dem internationalen Markt für tropische und subtropische Produkte, die von fast allen unterentwickelten Ländern exportiert werden, z.B. Tee, Kaffee, Kakao, Gummi, Zucker usw. Die unterentwickelten Länder konkurrierten un-

-
- 1 Vgl. C.P. Kindleberger, The Terms of Trade: An European Case Study, New York 1956, S.266; S.B. Linder, An Essay on Trade and Transformation, Stockholm and New York 1961, S.44
 - 2 J. Bhagwati, Growth, Terms of Trade and Comparative Advantage, a.a.O., S.407
 - 3 Ein aktuelles Beispiel taucht in Formosa auf: Die Exporteure von Champignons unterbieten ihre Preise gegenseitig, um auf diesem Wege ihren Anteil an der auf 120 Tonnen begrenzten Gesamtnachfrage auszuweiten, Central Daily News (中央日報), May, 19, 1967

tereinander, um ihren Output ins Ausland absetzen zu können, was schließlich unvermeidlich zur Preissenkung bei den Exportprodukten führen mußte. Diese Konkurrenz entsteht hauptsächlich aus klimatischen und geographischen Gründen. Anfangs bauten wahrscheinlich nur einige Länder solche Produkte an, aber sobald diese Länder höhere Gewinne erzielten, folgten auch andere Länder. Da in ihren Nachbarländern oft ein ähnliches Klima und gleiche Bodenqualitäten vorhanden waren, war es leicht, die Produktion nachzuahmen. Eine schnell wachsende Produktion führte zu einer verschärften Konkurrenz unter den Anbietern und damit zu Preissenkungen. Fall c) bezieht sich auf nicht-subtropische und nicht-tropische Produkte, z.B. Weizen. Beim Absatz dieser Güter konkurrieren entwickelte und unterentwickelte Länder. Nach dem zweiten Weltkrieg weiteten einige Industrieländer, wie USA, Kanada die Produktion nicht-tropischer Güter rasch aus. Die schnelle Expansion der Produktion wurde einmal durch die Wirtschaftspolitik dieser Länder angeregt, zum anderen wurde sie von der höheren Produktivität der Landwirtschaft verursacht. Das Produktionsvolumen dieser Güter erhöhte sich in der ganzen Welt, während die Nachfrage zurückblieb. Auch hierdurch verschärfte sich der Wettbewerb noch und weitere Preissenkungen waren die Folge. Aber die entwickelten Länder erwiesen sich gegenüber den unterentwickelten Ländern als konkurrenzfähiger. Sie hatten sowohl höhere Produktivität als auch günstigere Finanzierungsmöglichkeiten als die Entwicklungsländer und wurden zudem noch durch Staatsmaßnahmen unterstützt.

3003 Monopolgrad der hochentwickelten Länder

Nach Meinung von Prebisch¹, Mehta², Linder³ und Baldwin⁴ ist das Absinken der terms of trad der Entwicklungsländer außerdem noch beeinflusst worden vom Monopolgrad der entwickelten Länder. Diese Autoren behaupten, daß sich durch die in den entwickelten Ländern vorherrschenden Arbeitsmonopole eine Erhöhung der Produktivität auf dem Exportsektor - bewirkt vor allem durch technischen Fortschritt - nicht in Preissenkungen, sondern statt dessen in Lohnerhöhungen zeigt, die den Produktivitätsgewinn absorbierten. In den Entwicklungsländern dagegen wirkte sich die durch technische Verbesserung gestiegene Produktivität auf dem Exportsektor sofort in Preissenkungen aus, da keine Arbeitsmonopole in den Entwicklungsländern existierten. Auch diese, aus Produktivitätsprofiten resultierenden Preissenkungen verschlechterten die terms of trade der Entwicklungsländer beständig.

Von großer Wichtigkeit ist auch die "economic dominance"; je größer diese "economic dominance" der Länder ist, desto stärker ist auch die "bargaining power". Nach der Behauptung von Kindleberger ist die Innovation der wichtigste Bestandteil der "economic dominance"⁵. In diesem Fall wurden

-
- 1 Paul Prebisch, The Economic Development of Latin America and its Principle Problem, Econ.Bulletin for Latin America, Febr.1962, wiederabgedruckt in: G.M.Meier, Leading Issues in Development Economics, Oxford 1964, S.339-343
 - 2 F.Mehta, The Effects of Adverse Income Terms of Trade on the Secular Growth of Underdeveloped Countries, in: Indian Econ.Journal, July 1956, Bd.4, S.9 - 21
 - 3 Linder, ebenda, S.261 - 262
 - 4 R.E.Baldwin, Economic Development and Growth, New York, London, Sidney 1966, S.54 - 57
 - 5 Diese Argumentation steht in: Linder, ebenda, S.262

bei der Preisfestsetzung die Entwicklungsländer klar benachteiligt. Man könnte auch argumentieren, daß ein grosser Teil des Außenhandels der Entwicklungsländer in Händen von Ausländern liegt. Sie kaufen die Exportgüter billig ein und verkaufen die Importgüter teuer ins Inland, da sie Außenhandelsmonopolisten sind. Die Verschlechterung der terms of trade auf diese Art und Weise scheint allerdings nur für Kolonien zuzutreffen.

31 Faktoren der Nachfrageseite

31a Synthetische Substitution

Ein wichtiger Bestimmungsfaktor der Nachfrageseite, der die terms of trade der Entwicklungsländer negativ beeinflusst hat, war die Substitution natürlicher Rohstoffe durch synthetisches Material. Nach der Untersuchung der FAO¹ stehen 30 % von den Primärproduktexporten der unterentwickelten Länder von 1959 bis 1961 in Konkurrenz zu synthetischen Substitutprodukten. Die Anbieter von Naturkautschuk, Wolle, Baumwolle, Hartfasern, tropischen Ölen und Ölsaaten sowie von Häuten und Fetten stehen dabei in besonders harter Konkurrenz².

Die synthetische Substitution von natürlichen Rohstoffen vollzog sich vor allem in den Nachkriegsjahren. Die wichtigsten Ursachen sind: a) die verlangsamte Produktion der natürlichen Rohstoffe im Vergleich zum Verbrauch; ein Beispiel für diesen Fall ist der Naturkautschuk (siehe Tabelle). Die nicht

1 Abkürzung von Food and Agricultural Organisation of United Nations

2 Siehe: United Nations, E/conf. 46/59; Fleming, Auswertung der Dokumentation, a.a.O., S.139 - 142

ausreichende Menge mußte durch synthetische Rohstoffe kompensiert werden, b) durch dauernde Preisschwankungen auf den internationalen Märkten der natürlichen Rohstoffe.

Tabelle 7: Die Produktion und der Konsum von Kautschuk
(Einheit: 1000 Tonnen)

Jahre	Produktion		Konsum	
	Natur- kautschuk	synthetischer Kautschuk	Natur- kautschuk	synthetischer Kautschuk
1951-53	1.615	936	1.655	872
1962	1.737	2.240	2.180	2.155

Quelle: United Nations, Econ.Survey of Asia and the Far East
1963, Bangkok 1964, S.8

Durch die hohen Preise der natürlichen Rohstoffe wurden die Industrieländer angeregt, synthetische Rohstoffe zu fabrizieren und natürliche Rohstoffe zu substituieren. Wenn auch später der Preis der natürlichen Rohstoffe wieder sank, so stieg der Verbrauch von natürlichen Rohstoffen nicht wieder, um dadurch die Preisschwankungen zu vermeiden und die Lieferungen zu stabilisieren, c) durch die speziellen Anforderungen der verarbeitenden Industrie. Die natürlichen Rohstoffe hatte nich in dem Maße wie die synthetischen Materialien die Homogenität, Dauerhaftigkeit und leichte Verarbeitungsfähigkeit, wie sie die Industrie forderte, und regten eine verstärkte Substitution an. In der Reifenindustrie wurde in zunehmendem Maße Naturkautschuk durch synthetische Rohstoffe ersetzt, und auch in der Textilindustrie wurden Wolle und Baumwolle zu einem erheblichen Teil durch synthetische Fasern wie z.B. Nylon und Perlon substituiert.

311 Technischer Fortschritt

Durch technischen Fortschritt und Verbesserung des Fertigungsprozesses wurde es ermöglicht, daß je Produkteinheit weniger Material eingesetzt werden konnte. Mit anderen Worten veränderte sich das Input-Output Verhältnis bzw. der Inputkoeffizient sank bei gegebenem Output. Der materialsparende technische Fortschritt der Industrieländer führte dazu, daß die Importe von solchen Materialien abnahmen, d.h. das Input-Output Verhältnis bzw. die Importelastizität $\frac{dI_m}{dO}$ sank¹. Auch durch die zunehmende Verwendung von Alt-

materialien - es stieg z.B. der Einsatz von Schrott bei der Produktion einer Einheit Stahl von 3 vH auf 25 - 28 vH - sank die Nachfrage nach Erzen². Dieses Beispiel trifft natürlich auch für die Nachfrage nach anderen Materialien wie Zink, Kupfer usw. zu. Auch hierdurch sank der Import. Die Stagnation der Importe von Materialien ist also ein wichtiger Grund dafür, daß die terms of trade der Entwicklungsländer sich verschlechtern.

312 Die abnehmende Einkommenselastizität der Nachfrage und die niedrige Preiselastizität der Nachfrage nach den Primärprodukten

In den entwickelten Ländern verdeutlicht das Engelsche Gesetz, daß die Nachfrage nach Primärprodukten, vor allem

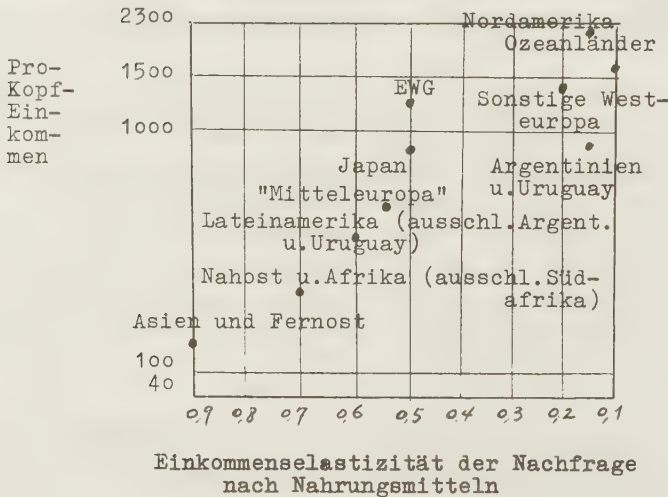
1 United Nations, World Econ. Survey 1962, New York 1963, S. 20 - 21; Henry J. Bruton, Growth Model and Underdeveloped Economies, in: Journal of Political Economy, Aug. 1955, Bd. 63, S. 322 - 336, wiedernachgedruckt in: The Economics of Underdevelopment, ed. by A.N. Agarwala and S.P. Singh, S. 219 - 241

2 Ein Beispiel von Prof. H. Hesse aus seiner Vorlesung zur Außenhandelspolitik im WS 1966/67 an der Universität Münster.

Nahrungsmittel, mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen abnimmt, d.h. je höher das Pro-Kopf-Einkommen steigt, desto geringer werden die Ausgaben für Primärprodukte sein¹. T.W.Schultz hat geschätzt, daß, wenn sich das Pro-Kopf-Einkommen verdoppelt, die Nachfrage nach Primärprodukten nur um ein Sech-

Abb.5:

Korrelation zwischen der Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln und dem Pro-Kopf-Einkommen (in Dollar)



Quelle: FAO, Agricultural Commodities: Projections for 1970, Rome 1962, S.A 2; Siehe auch: Kindleberger, Economic Development, S.170

¹ Vgl. United Nations, World Economic Survey 1962, New York 1963, Kapitel III

stel steigt¹. In der vorangegangenen Abbildung zeigt sich die Korrelation zwischen der Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln und dem Pro-Kopf-Einkommen.

Je höher das Pro-Kopf-Einkommen des Landes ist, umso kleiner wird im allgemeinen die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln sein. Diese relative Abnahme der Nahrungsmittelnachfrage bedingt wiederum eine Abnahme der Importe dieser Produkte. Die Zunahme der eigenen Produktion verschärft diese Effekte noch.

S.Kuznets gibt eine andere Erklärung der abnehmenden Nachfrage nach Primärprodukten in bezug auf das Einkommen². Mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen wurde der zunehmende Teil für Dienstleistungen ausgegeben, d.h. je größer das Einkommen wird, desto größer wird der Prozentanteil, der für Dienstleistungen ausgegeben wird, und zwar für heimische Dienstleistungen, d.h. es müßten die Ausgaben für Gesundheit, Ausbildung, Inlandsreisen usw., wenn die Hypothese richtig ist, steigen. Wenn mit steigendem Einkommen der zunehmende Teil für heimische Dienstleistungen ($\frac{C_d}{C}$) ausgegeben wird, dann muß sich bei Konstanz des Konsums von heimischen Gütern ($\frac{C_g}{C}$) auch der Anteil des heimischen Konsums ($\frac{C_h}{C} = \frac{C_d + C_g}{C}$) am gesamten Konsum erhöhen. Wenn aber das Pro-Kopf-Einkommen mit zunehmendem Anteil am heimischen Gesamteinkommen stiege, dann müßte der Anteil am Konsum von Importgütern

- 1 Hier könnte man wahrscheinlich argumentieren, daß sich das Engelsche Gesetz seinem eigentlichen Sinne nach nur auf Nahrungsmittel bezog, nicht aber auf Primärprodukte insgesamt. Kindleberger führt an, daß die Nachfrage nach Konsumgütern eine Obergrenze habe (siehe: Economic Development, 2nd.edition, 1965, S.169). Danach müßte es möglich sein, das Engelsche Gesetz nicht nur auf Nahrungsmittel, sondern auch auf andere Primärprodukte anzuwenden.
- 2 Simon Kuznets, National Product since 1869, New York, National Bureau of Econ.Research 1946, Kap.III

und Dienstleistungen $\frac{C_m}{C}$ mit der Zeit sinken, denn
 $\frac{C_h}{C} + \frac{C_m}{C} = 1.$ ¹

Die Nachfrage nach Primärprodukten ist in den entwickelten Ländern nicht nur durch eine niedrige Einkommenselastizität (Nahrungsmittel gleich 0,76, Rohstoffe gleich 0,60, Brennstoff, eine Ausnahme, gleich 1,40)², sondern auch durch eine niedrige Preiselastizität charakterisiert³, d.h. wenn die Preise für Primärprodukte um 1 % sinken würden, stiege die Nachfrage nach derartigen Gütern in den Ländern mit einem hohen Pro-Kopf-Einkommen um weniger als 1 %. Also sei die Stagnation der Importe von Primärprodukten in den entwickelten Ländern sowohl auf die niedrige Einkommenselastizität, als auch auf die niedrige Preiselastizität zurückzuführen. Auch hierdurch werden die terms of trade negativ beeinflusst.

313 Protektionsmaßnahmen in den entwickelten Ländern

Ein weiterer Grund der Stagnation der Nachfrage nach Importgütern ist in den Protektionsmaßnahmen der entwickelten Länder zu sehen, die diese ergreifen, um ihre eigene Landwirtschaft und Industrie zu schützen. Die entwickelten Länder behaupteten, daß die unterentwickelten Länder "social dumping" durchgeführt hätten, hauptsächlich ermöglicht durch die billigeren Arbeitskräfte. Es sei unter diesen Umständen ohne Schutzmaßnahmen unmöglich, daß ihre eigene Landwirtschaft und Industrie konkurrieren bzw. existieren könne.

1 Vgl. H.J.Bruton, Growth Model and Underdeveloped Economies, a.a.O., S.236 - 237

2 United Nations, World Econ.Survey 1962, a.a.O., S.6; H.Hesse, Die Wandlung des Welthandels 1950 - 1960/61, Tübingen 1967, S.23; Die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Primärprodukten in den entwickelten Ländern ist niedriger als 1.

3 Eine bekannte pessimistische Meinung von Prof.Harberger: "Die Elastizität der Importnachfrage bei "well below Unity". Siehe: A.C.Harberger, Index Number Problems in Measuring the Elasticity of Demand for Import, in: Econometrica, July 1950, S.275

Tatsächlich sind aber die Motive der Schutzmaßnahmen unterschiedlich: a) Schutz des eigenen Wirtschaftssektors, b) Finanzieller Grund, c) Traditionelle Wirtschaftspolitik und d) Verbesserung der Zahlungsbilanzlage. Die einzelnen Maßnahmen sind folgende:

3130 Zölle

Die Importzölle der entwickelten Länder kann man als wichtige Handelshemmnisse für die Exporte der Entwicklungsländer bezeichnen.

Für die allgemeinen Zölle auf Industrieprodukte im Jahre 1963 in den wichtigsten entwickelten Ländern errechnet sich insgesamt ein ungewogener Durchschnittszollsatz von 15 vH¹.

Die Vereinigten Staaten, Großbritannien und Japan hatten im Durchschnitt die höchsten Zölle. Dagegen hatten die Bundesrepublik Deutschland und die Beneluxländer die niedrigsten Zölle. Im allgemeinen werden die Zollstrukturen der entwickelten Länder dadurch gekennzeichnet, daß die Rohstoffe weniger als die Industrieprodukte belastet werden. Die Zollbelastungen bei industriellen Konsumgütern (Textilien und Bekleidung) waren am höchsten; die Zollsätze gingen von 20 vH bis 40 vH². Der hohe Zoll erschwerte offenbar die Exporterweiterung der Entwicklungsländer.

3131 Mengenmäßige Importbeschränkungen

Ein noch stärkeres Hindernis für die Exporte von Industrieerzeugnissen der Entwicklungsländer in die Industrieländer

1 G.Fleming, a.a.O., S.201

2 Derselbe, a.a.O., S.201

ist die mengenmäßige Importrestriktion. Dieses Instrument wurde vor allem von der Bundesrepublik Deutschland, Italien und Japan angewandt. Dagegen bedienten sich die Vereinigten Staaten, Großbritannien und die Beneluxländer ihrer wenig. Deutschland beschränkte die Importe von industriellen Konsumgütern aus den unterentwickelten Länder stark¹.

Generell kann man sagen, daß sich die mengenmäßige Restriktion der entwickelten Länder am stärksten gegen die Exporte von Textilien und Bekleidung aus unterentwickelten Ländern richtete, denn die unterentwickelten Länder hatten in der Nachkriegszeit auf diesem Gebiet bereits eine konkurrenzfähige Industrie aufgebaut, die auf stärkere Exporte in die entwickelten Länder drang.

3132 Sonstige Restriktionen

Ein anderer Grund für das langsame Wachstum der Nachfrage nach Importgütern aus den Entwicklungsländern ist die Steuerbelastung. Die dadurch erhöhten Preise der Importgüter reduzieren den Konsum. Die Steuerbelastung wirkt ähnlich wie ein Zoll, aber stärker, da durch die Zollbelastung von Importgütern bereits der Preis beeinflusst wurde. Falls jetzt noch Steuern erhoben werden, wird der Einfluß auf den Preis natürlich noch stärker. Je höher die Preise der Importgüter sind, desto mehr wird ceteris paribus die Nachfrage nach diesen Gütern reduziert. Das Ausmaß der Wirkung hängt allerdings von der Elastizität der Nachfrage nach Importgütern ab, falls man von der Angebotselastizität absieht.

1 G.Fleming, Auswertung ..., a.a.O., S.209

314 Bevölkerungswachstum

Eine weitere Ursache der terms of trade-Verschlechterung der Entwicklungsländer ist folgende: In den Agrarländern reduzierten sich wegen der Expansion der Bevölkerung die Exporte von Agrarprodukten, vor allem von Nahrungsmitteln, um den eigenen Bedarf zu decken, und gleichzeitig sind die Importe von Konsumgütern und Kapitalgütern, die im Inland nicht oder nicht genügend produziert wurden, gestiegen. Die Abnahme der Exporte und die Zunahme der Importe zeigte sich in einer ungünstigen Entwicklung des Tauschverhältnisses. Diese Erklärung trifft insbesondere auf die Entwicklungsländer Asiens zu, wo es eine Bevölkerungsexplosion gab.

315 Demonstrationseffekt

R.Nurkse hat die von Duesenberry entwickelte These des interpersonellen Demonstrationseffekts im Konsum auf das Gebiet der internationalen Wirtschaft übertragen¹: Das Konsumniveau der Entwicklungsländer wurde wegen der Transmission der Massenmedien, Film, Radio, usw. häufig vom Konsumniveau der Industrieländer beeinflusst, d.h. erhöht. Es wurde vielfach nach Gütern gefragt, die in den Entwicklungsländern nicht hergestellt werden konnten und deshalb von den Industrieländern importiert werden mußten. Die Erhöhung des Konsumniveaus verursachte also eine Erhöhung der Importe aus den entwickelten Ländern und verminderte damit das Sparen und auch die Kapitalakkumulation. Die Erhöhung der Nachfrage nach Importgütern beeinflusste dann ihre Preise, und dadurch wurden auch die terms of trade benachteiligt.

¹ R.Nurkse, Problem of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953, S.62

A.C.Chiang hat argumentiert, daß der Demonstrationseffekt nur zutrifft für die Gebiete der Entwicklungsländer mit Städten und Häfen, nicht aber für das Hinterland, und zwar aus gewohnheitsmäßigen und kulturellen Gründen sowie wegen fehlender Kaufkraft¹. In diesem Punkt hat er Recht, aber man kann den internationalen Demonstrationseffekt nicht leugnen, da das gesamte Konsumniveau (Durchschnitt) der Entwicklungsländer bzw. die Nachfrage nach Importgütern tatsächlich durch die Demonstration der Konsumgewohnheiten der entwickelten Länder erhöht wird. Dadurch können auch die terms of trade beeinflußt werden.

32 Einfluß auf die Wohlfahrt

Im letzten Abschnitt haben wir festgestellt, daß sich die terms of trade der Entwicklungsländer verschlechtert haben. Aber in der Literatur taucht immer wieder die Frage auf, ob die terms of trade (commodity terms of trade) der Entwicklungsländer sich wirklich verschlechterten und die Veränderung der terms of trade als Indizes der Veränderung der Wohlfahrt bezeichnet werden können.

Viele Autoren argumentierten, das erste Problem sei ein statistisches Problem. Den Preisindizes, mit deren Hilfe die Verschlechterung der terms of trade der Entwicklungsländer

1 Alphe C.Chiang, Der 'Demonstrationseffekt' in einer geplanten Wirtschaft, in: American Journal of Economic and Sociology, Bd.18 (1958/59), S.249 - 258, deutsche Übersetzung in: Konsum und Nachfrage, Hrsg. Erich und Monika Streissler, 1966, S.309 - 317

berechnet wurde, mangelt es an der Berücksichtigung der qualitativen Verbesserungen und des Eintritts neuer Produkte in den Markt¹. Die Qualität der Primärprodukte, z.B. Weizen und Tee, hat sich nach dem 2. Weltkrieg kaum geändert, während sich die Qualität der Industrieprodukte im gleichen Zeitraum wesentlich verbessert hat und außerdem viele neue Produkte in den Markt eingetreten sind. Weiterhin blieben die Dienstleistungen unberücksichtigt. Darum behaupten die Ökonomen, daß für den Beweis der Verschlechterung der terms of trade der Entwicklungsländer keine statistisch ausreichende Grundlage gegeben sei. Können auch keine exakten Zahlen für die Verschlechterung der terms of trade der Entwicklungsländer berechnet werden, so kann man doch ihre Tendenz bestimmen, wenn auch der dynamische Handelsgewinn einbezogen wird, da für den Außenhandel der Entwicklungsländer, wie bereits oben erwähnt, charakteristisch ist, daß die Primärprodukte überwiegen, während bei den Importen die Industrieprodukte vorherrschen. Die Stagnation der Exporte von Primärprodukten und die Expansion ihrer Importe spiegelt die Tendenz der Verschlechterung der terms of trade der Länder wieder. Durch die terms of trade-Verschlechterung wurde die Wohlfahrt der Entwicklungsländer beeinflusst, da durch die Senkung des Exportpreises und die Erhöhung des Importpreises im Durchschnitt für eine Einheit der Exportprodukte weniger Importprodukte eingetauscht werden konnten, d.h. die Wohlfahrt der Länder verminderte sich (relativ) bzw. die Importkapazität reduzierte sich (relativ).

¹ Siehe J.Viner, International Trade and Economic Development, Oxford 1953, S.114 - 115; R.E.Baldwin, Secular Movement in the Terms of Trade, in: American Economic Review, May 1955, Vol.XLV, S.259 - 287; G.Haberler, Terms of Trade and Economic Development, in: Economic Development for Latin America, ed. by Howard S.Ellis, London 1961, S.275 - 307

Die Frage, ob und inwieweit die Verschlechterung der terms of trade der Entwicklungsländer die Wohlfahrt beeinflusst, hängt ab von der Elastizität der Nachfrage nach Exportprodukten, der Elastizität des Angebots ihrer Importprodukte, der Elastizität der Nachfrage nach Importprodukten und der Elastizität des Angebots von Importprodukten. Je kleiner die Elastizität der Nachfrage nach Exportprodukten der Entwicklungsländer und je kleiner die Elastizität des Angebots der Entwicklungsländer ist, desto mehr wird ihre Wohlfahrt verschlechtert. Je größer die Elastizität der Nachfrage der Entwicklungsländer nach Importprodukten aus Industrieländern und je größer die Elastizität des Angebots an Importprodukten der industriellen Länder ist, desto mehr wird auch die Wohlfahrt der Entwicklungsländer benachteiligt. In der Realität finden wir in Industrieländern eine geringe Elastizität der Nachfrage in bezug auf das Einkommen und in bezug auf den Preis und auch eine kleine Angebotselastizität in bezug auf den Preis. Daraus folgt, daß eine Verschlechterung der terms of trade auf die Wohlfahrt der Entwicklungsländer ziemlich großen Einfluß hat. Wenn die Importe einbezogen würden, würde die Benachteiligung noch größer, denn bei den Importen, bei denen die Industrieprodukte überwiegen, sind sowohl die Elastizität der Nachfrage in den Entwicklungsländern als auch die Elastizität des Angebots in den entwickelten Ländern relativ groß. Diese Bedingungen begünstigten die entwickelten Länder und benachteiligten die Entwicklungsländer.

Aus obigem Grunde sei es besser, bei einer Betrachtung der Wohlfahrtsänderung das Handelsvolumen (Exportvolumen) in den Preisindex einzubeziehen¹. Diesen Preisindex, $\frac{P_{ex} \cdot Q_{ex}}{P_{im}}$, bezeichnet Dorrance als income terms of trade².

1 D.H. Robertson schlägt außerdem die Einbeziehung der Produktivität vor - single factorial terms of trade, siehe: "The Terms of Trade", in: Utility and all that and other essays, London 1952, S.174 ff.; deutsche Übersetzung: Die Austauschverhältnisse im Außenhandel, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.XIII/H.3, 1953, S.377 ff.

2 G.S.Dorrance, The Income Terms of Trade, in: Rev. of Econ. Studies, 1948 - 49, S.50 - 56

33 Einfluß auf die Zahlungsbilanzlage

Der Effekt der terms of trade-Verschlechterung der Entwicklungsländer übt nicht nur auf die Wohlfahrt, sondern auch auf die Zahlungsbilanzlage einen negativen Einfluß aus. Die Verschlechterung der terms of trade bedeutet, daß eine Einheit der Importe mit mehr Devisen als bisher bezahlt werden muß. Deswegen müßten auch bei einem konstanten Importvolumen insgesamt mehr Devisen als bisher von den Entwicklungsländern ausgegeben werden, entstehen also die Zahlungsbilanzschwierigkeiten. Es darf aber keineswegs behauptet werden, daß die terms of trade-Verschlechterung der Entwicklungsländer die einzige Ursache für ihre Zahlungsbilanzschwierigkeit ist. Hicks hat behauptet, daß die Zahlungsbilanzschwierigkeit durch die unterschiedliche Produktivität verursacht würde¹. Im Gegensatz zu ihm meinte Johnson, daß die Zahlungsbilanzschwierigkeit nicht nur durch unterschiedliche Produktivität sondern auch durch Preis- und Einkommenselastizität der Nachfrage beeinflusst würde². Gegenüber beiden Argumentationen (Hicks und Johnson) muß hier betont werden, daß alle Ursachen, die die terms of trade beeinflussen, gleichzeitig indirekt auch die Zahlungsbilanz beeinflussen. Die terms of trade sind ein Barometer des Außenhandels. Jede Größe, die Exporte und Importe beeinflusst, wird auch die terms of trade beeinflussen. Dadurch wird auch die Zahlungsbilanz beeinflusst werden.

H.Myint bemerkte zum Problem der Zahlungsbilanz der unterentwickelten Länder Asiens: Die Länder, deren Exporte zum großen Teil Primärprodukte enthalten, waren sehr empfind-

1 J.R.Hicks, The Long-Run Dollar Problem, Inaugural Lecture, in: Oxford Econ.Papers, June 1955, auch in: Essays in World Economics, Oxford 1959, p.66 - 84

2 H.Johnson, Increasing Productivity, Income-Price Trend and the Trade Balance, in: The Econ.Journal, Bd.LXIV, 1954, p.467 - 485

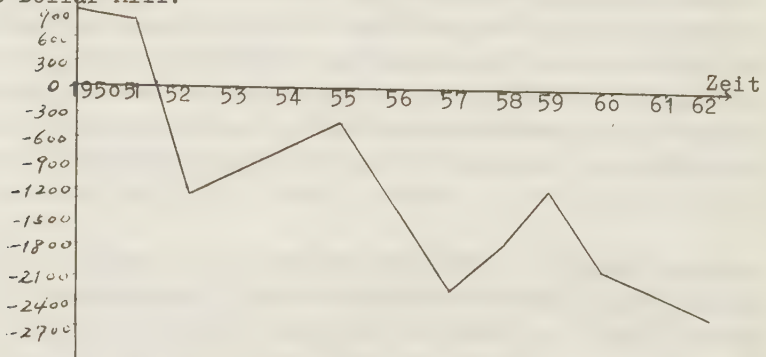
lich gegenüber Preisschwankungen, und zwar kamen sie in Zahlungsschwierigkeiten, wenn die Preise der Exportgüter sanken¹. Das Sinken des Exportpreises implizierte eine Verschlechterung der terms of trade und beeinflusste dadurch auch die Zahlungsbilanz negativ.

Ferner hat ECAFE ebenfalls darauf hingewiesen: "The developing countries have been experiencing balance of payment difficulties, as a result of difficulties in the export of primary products arising from adverse terms of trade, virtually stationary export volume and fluctuating price"². Die Verschlechterung der terms of trade ist also ein wesentlicher Faktor, der die Zahlungsbilanzschwierigkeiten mit verursacht.

Die Entwicklung des Saldos der Zahlungsbilanz der asiatischen Entwicklungsländer verdeutlicht folgende Abbildung.

Abb. 6 :

Die Entwicklung des Saldos der Zahlungsbilanz
der unterentwickelten Länder Asiens
US Dollar Mill.



Quelle: United Nations, Econ.Survey of Asia and the Far East, p.7

- 1 H.Myint, Diskussion über den Artikel von H.Robinson: "Foreign Trade: Foreign Trade in a Developing Economy", in: Econ.Development with special Reference to East Asia, ed. by K.Berrill, London 1964
- 2 United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1963, Bangkok 1964, p.6

II. Der Anlaß zur Importsubstitution und zur Exportdiversifikation

Aus der obigen Darstellung der Außenhandelsentwicklung der Entwicklungsländer können wir genau ersehen, wo die Schwächen in den Außenhandelsbeziehungen der unterentwickelten Volkswirtschaften liegen: 1) in der Einseitigkeit der Exportstruktur; 2) in der zu starken Abhängigkeit der Exportmärkte von den westlichen Industrieländern; 3) in den geringen Auswirkungen des Exportmultiplikators; 4) in der Tatsache, daß die mengenmäßigen Importe schneller wachsen als die Exporte bzw. die Exporte stagnieren; 5) in der Verschlechterung der terms of trade und 6) in der dadurch verursachten Zahlungsbilanzschwierigkeit usw. Alle diese Probleme können hauptsächlich und grundsätzlich auf die Strukturschwächen der unterentwickelten Volkswirtschaften zurückgeführt werden, denn die Einseitigkeit der Exporte wird von der Monokultur verursacht. Der Exportmultiplikator wird durch die internen Strukturhemmnisse geschwächt, z.B. liegt der Existenzsektor außerhalb des Exportmultiplikatoreffektes. Die engen Außenhandelsbeziehungen mit den westlichen Industrieländern sind aus den beschränkten Produktionsmöglichkeiten zu erklären, die die Entwicklungsländer nicht in die Lage versetzen, industrielle Güter, vor allem die Kapitalgüter, zu produzieren und sie zwingen, ihre Hauptprodukte zum größten Teil in den westlichen Industrieländern abzusetzen. Der Hauptgrund der Verschlechterung der terms of trade liegt darin, daß die Entwicklungsländer mit dem Export ihrer Primärprodukte den Markt in den Industrieländern überschwemmen und der Exportpreis stark sinkt. Langfristig können solche Probleme nur dann gelöst werden, wenn die Wirtschaftsstruktur der Entwicklungsländer verändert wird. In dieser Arbeit wird deshalb untersucht, ob mit den Maßnahmen der Importsubstitution und der Exportdiversifikation die obengenannten Schwächen beseitigt werden können. Als erstes jedoch sollen die Begriffe erläutert werden.

1 Begriff der Imports substitution und der Exportdiversifikation

10 Begriff der Imports substitution

Der Begriff der Imports substitution ist in der Literatur oft unterschiedlich aufgefaßt¹, manchmal sogar mißverstanden worden²: Je nach Anwendungszweck und vorhandenen statistischen Daten wurde er unterschiedlich interpretiert. Im allgemeinen bedeutet die Imports substitution: a) die Substitution von Importgütern durch Inlandsprodukte, b) die Substitution von Konsumgüterimporten durch Importe von Kapitalgütern³. Imports substitution bedeutet aber keineswegs, Autarkie zu betreiben, da trotz Imports substitution noch andere Güter importiert werden. Der Begriff kann noch weiter wie folgt interpretiert werden:

100 Imports substitution im weiteren Sinne

Die Imports substitution im weiteren Sinne kann wiederum a) absolut oder b) relativ aufgefaßt werden.

a) Die absolute Imports substitution im weiteren Sinne

Von einer absoluten Imports substitution spricht man dann, wenn die Importe dadurch zurückgehen, daß die bestimmten bisher importierten Güter jetzt im Inland selbst produziert werden.

- 1 Über den Meinungsunterschied der Begriffe findet man folgende Literatur: R. Nurkse, Patterns of Trade and Development, The Wicksell Lectures, Stockholm 1959, wiederabgedruckt in seinem Buch: "Equilibrium and Growth in World Economy", Cambridge, Massachusetts 1961, p. 282-325; A.R. Khan, Import Substitution, Export Expansion and Consumption Liberalization: A Preliminary Report, in: The Pakistan Development Review. Vol. III, No. 2, Summer 1963, p. 208-231; A. Maizels, Industrial Growth and World Trade, Cambridge 1963, p. 148-152; United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1963, New York 1964, p. 28-29; World Economic Survey 1961, New York 1962, p. 41; H.B. Chenery, Patterns of Industrial Growth, in: The American Economic Review, Vol. L, 1960, pp. 624-654
- 2 Sven Helander hat in seinem Aufsatz: "Theorien der Entwicklungspolitik" Imports substitution als Autarkiepolitik verstanden. In: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik, hrsg. von Eugen H. Sieber, Berlin 1963, p. 31-49
- 3 Siehe R. Nurkse, Patterns of Trade and Development, a.a.O., p. 319

Man hat oft behauptet, daß die gesamte Produktion der importkonkurrierenden Industrien zu Lasten der Importe ginge, d.h. die gesamte Produktion der importkonkurrierenden Industrien der Importsubstitution zugerechnet wird. Diese Auffassung ist jedoch problematisch, da sie die Nachfrageänderungen, z.B. durch Bevölkerungswachstum und Steigen des Volkseinkommens nicht berücksichtigt. Normalerweise steigt die Nachfrage nach den Importgütern auch dann noch, wenn diese Güter auch im Inland hergestellt werden. Manchmal hat sogar die Steigerung der Nachfrage nach diesen Gütern die einheimische Produktion überholt, d.h. trotz Eigenproduktion steigt noch der Import dieser Produkte, da oft die gesamte Nachfrage schneller wächst als die Inlandsproduktion¹. Beispielsweise ist in Australien keine absolute Senkung der Importe erfolgt, trotz der Einrichtung importkonkurrierender Industrie². In diesem Falle konnte die Zunahme des einheimischen Outputs die steigende Nachfrage nur teilweise befriedigen³.

Die gesamte Zunahme der Inlandsprodukte der importkonkurrierenden Industrien bzw. eines sonstigen Sektors kann also keineswegs der gesamten Importsubstitution zugerechnet werden. Von Importsubstitution im absoluten Sinne kann man nur dann sprechen, wenn die Zunahme der Inlandsprodukte des importkonkurrierenden Produktionssektors schneller wächst als die Inlandsnachfrage nach den Importgütern, da nur in diesem Falle die Nachfrage nach den Importgütern sinkt. Außerdem hat Nurkse darauf hingewiesen, daß die Erzeugnisse des importkonkurrierenden Sektors nicht unbedingt vom Inland absorbiert zu werden brauchen, sie können auch exportiert werden⁴. Diese Exportgüter kann man schwierig der Importsubstitution zurechnen. Ferner kann die Importsubstitution nicht statisch aufgefaßt werden, d.h. sie muß neben dem heute existierenden Markt auch den zukünftigen Markt und damit wachsende Importe berücksichtigen. Außerdem muß man beachten, daß die Substitution nicht nur im Bereich der Importgüter, sondern auch im Bereich der Importdienstleistungen möglich ist und auch nicht nur die industriellen Produkte, sondern auch die Landwirtschaftsproduktion umfaßt.

1 A.R. Khan, Import Substitution a.a.O., p. 208

2 B.D. Cameron, Import Substitution, in: The Economic Record, Vol. 40. Dec. 1964. No. 92, pp. 500-507

3 United Nations: World Economic Survey, a.a.O., p. 40-41

4 R. Nurkse, a.a.O., p. 319; United Nations: World Economic Survey 1962, a.a.O., p. 40

b) Die relative Imports substitution im weiteren Sinne

Diese Auffassung sieht in der Imports substitution die Senkung des Verhältnisses der gesamten Importe zum gesamten Inlandsangebot ($\frac{I_m}{O_h + I_m} \downarrow$, O_h = Inlandsprodukt)¹. Es sinkt mit anderen Worten der Importkoeffizient. Bemerkenswert ist der Spezialfall, daß die Inlandsproduktion konstant bleibt, während die gesamte Nachfrage durch Steuererhöhungen bzw. Importrestriktionen sinkt. Dann kann man nicht sagen, daß die Senkung von $\frac{I_m}{O_h + I_m}$ die Imports substitution repräsentiert.

Maizels versteht unter der Imports substitution im relativen Sinne den Fall, daß die proportionale Zunahme der Inlandsproduktion der importkonkurrierenden Industrien größer ist als die proportionale Zunahme der Inlandsnachfrage². Maizels mißt die Imports substitution als die Differenz zwischen dem Import der gegebenen Periode und dem Import der Anfangsperiode, wobei er von der Annahme gleicher Proportionen der gesamten Nachfrage ausgeht. Mathematisch ausgedrückt³:

$$\Delta I_m = m_1 A_1 - m_0 A_0 \dots\dots (1)$$

wobei I_m die Änderung des Importvolumens angibt. m ist der Importkoeffizient des Angebots ($\frac{I_m}{O_h + I_m} = m$), A ist das Angebot und die Indices 0, 1 bezeichnen die Perioden. Durch Umformulierung erhält man folgende Gleichung:

$$\Delta I_m = A_1(m_1 - m_0) + m_0(A_1 - A_0) \dots\dots (2)$$

$A_1(m_1 - m_0)$ bezeichnet dabei die Imports substitution, $m_0(A_1 - A_0)$ gibt die Zunahme der Importe an, die durch steigende Nachfrage entstehen.

-
- 1 N. Kaldor, Dual Exchange Rate and Economic Development, in: Economic Bulletin for Latin America, Vol. IX, New York 1964, p. 193
 - 2 A. Maizels, Industrial Growth and World Trade, a.a.O., p. 150
 - 3 Ebenda, p. 150-151

101 Importsubstitution im engeren Sinne
(Net Substitution: Maizels'sches Modell)

Bei der oben dargestellten Importsubstitution im weiteren Sinne wurde angenommen, daß in einer Volkswirtschaft die Bevölkerung, das Volkseinkommen und die Struktur der Nachfrage konstant bleiben. Solche Annahmen sind offenbar unrealistisch. Vor allem ist die Annahme einer unveränderten Bevölkerung in Asien unvorstellbar. Aber trotz ihrer Ungenauigkeit ist diese Konzeption anwendbar, insbesondere wenn kein statistisches Material über alle Variablen zur Verfügung steht.

Ein ziemlich vollständiges Modell über den Nettoeffekt der Importsubstitution, in dem sowohl das Bevölkerungswachstum als auch die Einkommenselastizität berücksichtigt ist, wurde von Maizels vorgeschlagen¹. Das Modell unterstellt folgende Konsumfunktion bei Preiskonstanz:

$$(1) \quad \frac{A}{B} = a \left(\frac{Y}{B} \right)^{\epsilon_1} \dots\dots\dots$$

A = Gesamtangebotsmenge eines Gutes

Y = Realeinkommen

B = Bevölkerung

ϵ_1 = Einkommenselastizität sowohl in bezug auf die Nachfrage als auch in bezug auf das Angebot (sie ist als Konstanz angenommen)

a = konstanter Faktor

Den Importkoeffizienten des Angebots eines Gutes drückt Maizels durch folgende Gleichung aus:

$$(2) \quad \frac{I_m}{A} = b \left(\frac{O}{B} \right)^{-\epsilon_2} \left(\frac{E_x}{Y} \right)^{\epsilon_3} \dots\dots\dots$$

I_m = Import eines Produkts

O = Inlandsproduktion dieses Produktes

E_x = Export vom Gütern und Dienstleistungen,

¹ A. Maizels, a.a.O., p. 148-149. Einige Symbole werden in unserer Arbeit verändert.

beeinflusst vom Importpreis

b = konstanter Faktor

ϵ_2 = Einkommenselastizität in bezug auf Inlandsprodukt

ϵ_3 = Einkommenselastizität in bezug auf Export des Produktes

Setzen wir (1) und (2) ein und differenzieren wir den erhaltenen Ausdruck, so ergibt sich folgende Gleichung: (siehe Anhang)

$$(3) \quad \Delta \text{Im} = (\Delta Y - \Delta B) \left[\epsilon_1 - \rho \epsilon_2 + (\lambda - 1) \epsilon_3 \right] + \Delta B \left[1 - (\rho - 1) \epsilon_2 + (\lambda - 1) \epsilon_3 \right]$$

wobei $\rho = \frac{\Delta O}{\Delta Y}$ und $\lambda = \frac{\Delta Ex}{\Delta Y}$.

$(\Delta Y - \Delta B) \left[\epsilon_1 - \rho \epsilon_2 + (\lambda - 1) \epsilon_3 \right]$ gibt daher den Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum (gemessen an der Änderung des Realeinkommens pro Kopf) und den Raten der Änderung der Importe von industriellen Gütern an. Die erste Variable ϵ_1 in der Gleichung (3) bezeichnet man als Nettoeffekt der Änderung in der Inlandsnachfrage. $(-\rho \epsilon_2)$ ist der Nettoeffekt der Importsubstitution und $(\lambda - 1) \epsilon_3$ verdeutlicht den Nettoeffekt der Zahlungsbilanz. Der übrige Teil der Gleichung (3) gibt den Nettoeffekt der Änderung der Bevölkerung auf die Raten des Wachstums der Importe an, unter der Annahme eines konstanten Pro-Kopf-Einkommens.

Wenn die Durchführung der Importsubstitution keinen negativen Effekt auf die Zahlungsbilanz hat - wenn z.B. die Kapazität der Importe mit gleicher Rate wie der reale Output (Realeinkommen) steigt, d.h. $\lambda = 1$ - vereinfacht sich die Gleichung (3) wie folgt:

$$\Delta \text{Im} = (\Delta Y - \Delta B) (\epsilon_1 - \rho \epsilon_2) + \Delta B \left[1 - (\rho - 1) \epsilon_2 \right] \dots (4)$$

11 Begriff der Exportdiversifikation

Unter Exportdiversifikation versteht man die Ausweitung und Auffächerung der Exporte. Anders ausgedrückt: der einseitige Export soll vielseitiger und mannigfaltiger werden, was eine Änderung der Exportstruktur nötig macht, die bisher von Primärprodukten bzw. Landwirtschaftsprodukten bestimmt wurde. Die Exportdiversifikation steht im Gegensatz zur einseitigen Ausfuhr. Nicht wichtig ist die Expansion oder Änderung der Exporte an sich, wichtig ist vielmehr die Art, wie sie geändert werden, d.h. welche Güter exportiert werden, und nach welcher Richtung, nach welchen Märkten sie exportiert werden. Also die Exportdiversifikation kann sowohl vom Standpunkt der Diversifizierung der Exportartikel als auch vom Standpunkt der Exportmärkte verstanden werden¹. Patel hat in seiner Untersuchung über die Aussichten indischer Exporte betont: "... the export proceeds over the next two decades would require a big change both in the direction and in the commodity structure of exports"².

110 Die Diversifikation von Exportartikeln

Die für die Diversifikation wichtigsten Güter liegen außerhalb der traditionellen Exportgüterkategorie³. Für die Diversifizierung der Exportgüter ist natürlich zunächst die Diversifizierung der Produktion von Exportgütern erforderlich. Wie wir bereits im ersten Kapitel dieser Arbeit erwähnt haben, ist die Exportstruktur der Entwicklungsländer deswegen einseitig geblieben, weil noch einseitige Produktionsstrukturen vorherrschen. Die

1 United Nations: Economic Survey of Asia and the Far East 1963, a.a.O., p. 29; M. Singh, India's Export Trends and the Prospects for self-sustained Growth. Oxford 1964, p. 17

2 Siehe I.G. Patel, Export Prospects and Economic Growth - India, in: Economic Journal.69, 1959, pp. 490-506. Zitat auf p. 502; vgl. United Nations: Trade and Development 1965, New York, p. 17

3 GATT, Proceedings of the Meeting of Ministers, 27.-30. Nov. 1961. Geneva 1962, pp. 221-224. Zitiert in Singh's Artikel: "India's Export Trends", p. 310; G.M. Meier, Leading Issues in development Economics, Oxford 1964, p. 375

meisten unterentwickelten Länder können bisher außer Landwirtschafts- und Leichtindustrieprodukten nichts anderes herstellen. Also können sie demnach nur den Überschuß über die Inlandsnachfrage derartiger Güter exportieren. Um diese Diversifizierung von Exportgütern zu erreichen, muß die Struktur der Produktion umgebaut werden, d.h. die Produktion muß zuerst diversifiziert werden¹. Eine Diversifizierung der Produktion bedeutet, daß außerhalb des primären Sektors ein weiterer Sektor, der industrielle Sektor, aufgebaut werden muß. Außerhalb der traditionellen Produktion muß die Produktion von neuen landwirtschaftlichen Gütern, industriell gefertigten Gütern und Dienstleistungen (z.B. Transport und Fremdenverkehr) hinzutreten². Auch die Diversifikation kann man absolut und relativ auffassen.

1100 Die Diversifikation von Exportartikeln im absoluten Sinne

Die absolute Diversifikation von Exportgütern bedeutet die gesamte Steigerung des Exports von Industrieprodukten, Dienstleistungen und Landwirtschaftsprodukten. Keineswegs darf dabei die Steigerung der Landwirtschaftsprodukte vernachlässigt werden. Der Effekt der Exportdiversifikation im absoluten Sinne kann durch eine einfache Gleichung ausgedrückt werden. Angenommen ist Preiskonstanz:

$$\Delta Ex = (Ex_1^I - Ex_0^I) + (Ex_1^L - Ex_0^L) + (Ex_1^D - Ex_0^D)$$

ΔEx = Änderung der Gesamtexporte

Ex^I , Ex^L und Ex^D = Export von Industrie- und Landwirtschaftsprodukten und Dienstleistungen

-
- 1 United Nations: Note on Diversification of Production and Trade in ECAFE Countries, in: Economic Bulletin for Asia and the Far East. Vol. No. 1, Bangkok, May 1953, pp. 16-23
 - 2 Rudolf Stucken, Das Ringen um Diversifizierung in Monokulturländern unter besonderer Berücksichtigung der Republik Sudan, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 95, 1965. S. 126-148

Man muß beachten, daß die gesamte Produktionssteigerung des Exportsektors nicht allein der Exportdiversifikation zugerechnet werden darf, da ein Teil der steigenden Produktion des Exportsektors auf dem Inlandsmarkt abgesetzt wird. Die Unvollständigkeit des Begriffs liegt darin, daß der echte Sinn der Diversifikation der Exporte nicht genügend deutlich ausgedrückt wird, d.h. die Vielseitigkeit und Strukturänderung der Exporte wird kaum zum Ausdruck gebracht; er zeigt nur die gesamte Steigerung der Exporte. Daher ist es besser, wenn wir in dieser vorliegenden Untersuchung mit dem Begriff der Exportdiversifikation im relativen Sinn arbeiten.

1101 Die Diversifikation von Exportartikeln im relativen Sinne

Die Diversifikation im relativen Sinne bedeutet, daß die proportionale Zunahme der Exporte von Industriegütern und Dienstleistungen größer ist als die proportionale Zunahme der Exporte von Landwirtschaftsgütern. Mathematisch ausgedrückt:

$$\frac{\Delta Ex^I}{\Delta Ex} > \frac{\Delta Ex^L}{\Delta Ex} ; \quad \frac{\Delta Ex^D}{\Delta Ex} > \frac{\Delta Ex^L}{\Delta Ex}$$

Ferner könnte man auch dann von einer Exportdiversifikation von Landwirtschaftsprodukten sprechen, wenn die Steigerung des Anteils der neuen Landwirtschaftsprodukte größer wäre als die des Anteils der traditionellen Landwirtschaftsprodukte, nämlich

$$\frac{\Delta Ex^N}{\Delta Ex^L} > \frac{\Delta Ex^T}{\Delta Ex^L} ,$$

wobei die Indices N neue Landwirtschaftsprodukte und T traditionelle Produkte repräsentieren.

111 Die Diversifikation von Exportmärkten

Unter der Diversifikation von Exportmärkten versteht man die Erweiterung und Intensivierung der ausländischen Absatzmärkte, d.h. es sollen neue Exportmärkte geschaffen werden, und zwar nicht nur neue Märkte in den entwickelten Ländern, sondern auch neue Märkte in Zentralplanwirtschaftsländern und in den Entwicklungsländern selbst. Für die letzteren müßte eine Strategie der Schaffung neuer Märkte angewendet werden. Denn die Einkommenselastizität der Nachfrage nach den Primärprodukten ist in den Zentralplanwirtschaftsländern (sowohl entwickelten als auch unterentwickelten Ländern) größer als die in den entwickelten Ländern. Deshalb bestehen größere Möglichkeiten für die Entwicklungsländer, ihre Primärprodukte in diese Länder zu exportieren, und zwar solange, wie die Zentralplanwirtschaftsländer den Vorteil der internationalen Arbeitsverteilung ausnutzen wollen¹

Da die Entwicklungsländer eine ähnliche Handelsstruktur aufweisen, kann der Handel der Entwicklungsländer untereinander ausgeweitet werden, ohne daß eine nennenswerte Änderung, insbesondere Verschlechterung der terms of trade, befürchtet werden muß. Infolgedessen wird sich auch keine zusätzliche Belastung für die Zahlungsbilanz ergeben. Das Problem eines beschränkten Marktes, das bei der Industrialisierung von unterentwickelten Ländern immer wieder auftaucht, könnte durch derartige erweiterte Handelsbeziehungen untereinander gelöst, zumindest aber verringert werden². Die Schaffung von neuen ausländischen Absatzmärkten bedeutet natürlich nicht, daß die existierenden Absatzmärkte vernachlässigt werden sollen. Vielmehr sollten die schon bestehenden Handelsbeziehungen erweitert werden. Zweckmäßig ist eine Intensivierung natürlich nur dann, wenn die Nachfrage nach den Exportprodukten das Angebot übersteigt. Auf jeden Fall muß vermieden werden, daß ein Markt mit denselben Produkten überschwemmt wird.

-
- 1 New Direction for World Trade, a.a.O., p. 228. Mr Singh, India's Export Trends, a.a.O., p. 363
 - 2 S.T. Patel, Export Prospects and Economic Growth - India, a.a.O., p. 497. Das Problem des beschränkten Marktes, der die Industrialisierung beeinflussen kann, werden wir im dritten Kapitel dieser Arbeit behandeln.

Kurz gesagt, bedeutet die Diversifikation der Exportmärkte für die Entwicklungsländer: a) die Intensivierung der Exportmärkte in den entwickelten Ländern (industrielle Produkte), b) die Entfaltung der Exportmärkte in den Zentralplanwirtschaftsländern (vor allem Landwirtschaftsprodukte) und c) die Verbreiterung der Exportmärkte der Entwicklungsländer untereinander (Industrieprodukte und Landwirtschaftsprodukte). Mathematisch ausgedrückt:

$$\Delta Ex = \Delta Ex^{Ind} + \Delta Ex^{Zen} + \Delta Ex^{Ent}$$

ΔEx^{Ind} = Änderung der Exporte nach Industrieländern

ΔEx^{Zen} = Änderung der Exporte nach Zentralplanwirtschaftsländern

ΔEx^{Ent} = Änderung der Exporte nach Entwicklungsländern

In der folgenden Untersuchung werden wir diesen Begriff zugrundelegen.

12 Der Zusammenhang der Importsubstitution und der Exportdiversifikation

Die Importsubstitution und die Exportdiversifikation werden manchmal als alternative Maßnahme behandelt¹. Man kann aber aus der obigen Darlegung bereits ersehen, daß beide nicht deutlich getrennt werden können. Nurkse argumentierte: die Produkte der importkonkurrierenden Industrien können nicht nur die gleichen Importgüter ersetzen, sondern es besteht auch die Möglichkeit, sie zu exportieren. Die Größe der Exporte von Produkten des importkonkurrierenden Produktionssektors hängt außer von der Produktionskapazität und dem Exportpreis auch von dem Grad der Liberalisierung des Konsums im Inland ab². Es ist auch wahrscheinlich, daß einige Produkte aus den neu aufgebauten Exportindustrien gewisse Importe substituieren werden. Das ist ein

1 United Nations: World Economic Survey, a.a.O., p. 43

2 A.R. Khan, Import Substitution, Export Expansion and Consumption Liberalization, a.a.O., p. 231

Grund dafür, daß in Entwicklungsländern die Importsubstitution und die Exportdiversifikation als zusammengehörig betrachtet werden müssen und nicht als alternative Maßnahmen. Hirschman hat sich deutlich in diesem Sinne geäußert: "... there is no real alternative between export promotion and import substitution. The former may often be the practical way of achieving the latter"¹. Macario hat auch angedeutet, daß wenn die Struktur der Produktion diversifiziert worden sei, sie dann auch als Basis zur Importsubstitution zur Verfügung stünde². In Chathan House Conference wurde der Zusammenhang zwischen der Importsubstitution und der Exportdiversifikation klar behandelt: "The import-substituting industries of today might become the export-industries of tomorrow. Or they might simultaneously be producing exportable items and replacement for import"³.

2 Ziele der Importsubstitution und der Exportdiversifikation

Nachdem die Begriffe erklärt worden sind, wird nun die wichtige Frage aufgeworfen, warum die Entwicklungsländer die Importsubstitution und die Exportdiversifikation ergreifen wollen oder sogar müssen. Welche Zielsetzungen werden damit verfolgt? Generell kann man sagen, daß die unterentwickelten Volkswirtschaften durch beide Maßnahmen die Umstrukturierung ihrer Wirtschaft erzielen wollen. Eine genaue Beantwortung dieser Frage erfolgt im nächsten Abschnitt.

1 A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, eighth Printing. New Haven and London 1964, p. 124

2 S. Macario, The Growth and Decline of Import Substitution, in: Economic Bulletin for Latin America, Vol. IX, No. 1, New York 1964, p. 50. Beispielsweise hatte Japan im Jahre 1879-1888 die Baumwolltextilindustrie als Importsubstitutionsindustrien eingerichtet. Von 1908 bis 1918 sind die Industrien zu wichtigen Exportindustrien geworden. Siehe P.S. Lee, Unbalanced Growth: A Case of Japan 1878-1919. In: Yale Economic Essays, Vol. 6, No. 2, Fall 1966, p. 516 ff.

3 New Direction, a.a.O., p. 227

2o Die allgemeinen Ziele

2oo Erhöhung des Volkseinkommens

Hauptanlaß für die Importsubstitution und die Exportdiversifikation ist die Möglichkeit, durch diese beiden Maßnahmen das Volkseinkommen zu erhöhen. Zunächst die Erklärung von der Exportseite her: Wie wir bereits im ersten Kapitel gesehen haben, wachsen die Exporte der Entwicklungsländer nach dem Zweiten Weltkrieg jährlich nur um 2 Prozent.¹ Die relative Stagnation der Exporte ist grundsätzlich auf die niedrige Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln und die synthetische Substitution von Rohstoffen usw. zurückzuführen. Die unbefriedigende Zunahme der Exporte der Entwicklungsländer beeinflusste sodann das Wachstum des Volkseinkommens negativ, da in diesen Ländern die Exporte einen großen Prozentsatz des gesamten Volkseinkommens ausmachten und das Wachstum der unterentwickelten Volkswirtschaften stark von dem Export weniger Güter abhängig war. Verstärkt wurde dieser negative Einfluß noch durch die höheren marginalen Importneigungen². Diese Situation beweist klar, daß die Entwicklungsländer durch die einfache mengenmäßige Expansion der Exporte von Nahrungsmitteln und Rohstoffen nicht mehr in der Lage sind, ein befriedigendes Wirtschaftswachstum, d.h. ein befriedigendes Wachstum des Volkseinkommens zu erreichen. Hesse hat darauf hingewiesen, daß eine Steigerung des Rohstoff-Exports keinen entsprechenden Mehrertrag bringen werde³, da jede weitere Erhöhung des Angebots bei diesen Gütern zu weiterem Preisfall führen würde. Weiterhin haben Myrdal⁴ und Prebisch⁵ argumentiert,

- 1 S.T. Patel behauptete, daß die Exporte jedes Jahr um 7 % steigen müßten, damit ein befriedigendes Wachstum der Entwicklungsländer erzielt werden könnte. Siehe: "Exports by Countries in Process of Industrialization", in: New Direction for World Trade, Oxford 1964, p. 93-113
- 2 Siehe: § 2 des ersten Kapitels dieser Arbeit: Die Rolle des Außenhandels in den Entwicklungsländern
- 3 K. Hesse, Außenhandel und Entwicklungspolitik, in: "Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik", Hrsg. von E.H. Sieber, Berlin 1963, p. 83-100, Zitat auf S. 80
- 4 G. Myrdal, Development and Underdevelopment, National Bank of Egypt, Fiftieth Anniversary Commemoration Lectures, Cairo 1956, pp. 9-10, 47-51
- 5 P. Prebisch, The Economic Development of Latin America and its Principal Problem, in: "Economic Bulletin for Latin America", Febr. 1962, p. 4-6

daß nach der traditionellen Auffassung der internationalen Arbeitsverteilung die hochentwickelten Länder industrielle Produkte exportierten und Primärprodukte importierten und die peripheren Länder die Landwirtschaftsprodukte exportierten im Austausch gegen industrielle Güter, wodurch die Diskrepanz des Pro-Kopf-Einkommens noch vergrößert wurde¹. Außerdem wurde die Wohlfahrt der peripheren Länder (Entwicklungsländer) durch die Verschlechterung der terms of trade in die zentralen Länder (Industrieländer) übertragen². Nurkse meint, daß das Wachstumsmodell des neunzehnten Jahrhunderts bzw. "Wachstum durch den Außenhandel" für die Wirtschaftsentwicklung der unterentwickelten Länder heute nicht mehr anwendbar sei, weil die Nachfragesituation nach Landwirtschaftsprodukten heute anders sei, als im neunzehnten Jahrhundert; die Exporte wachsen zu langsam, und zwar wachsen sie seit dem Jahre 1913 langsamer als die Produktion³. Allerdings kann man dem auch entgegenhalten, daß Nurkse seine These nur für die Exporte der Landwirtschaftsprodukte formuliert hat, ohne die Exporte industrieller Produkte zu berücksichtigen. Die Exporte von industriellen Produkten werden eingeschränkt, aber aus anderen Gründen als die Exporte von Primärprodukten, z.B. durch die Erhöhung der Zölle. Außerdem gilt Nurkse's These nur für Exporte von Landwirtschaftsprodukten in die westlichen Industrieländer, nicht aber für Exporte dieser Güter in die Zentralplanwirtschaftsländer, weil in den Zentralplanwirtschaftsländern grundsätzlich noch eine große Chance für eine Exportexpansion von Landwirtschaftsprodukten besteht, wobei jedoch oft politische Hindernisse zu überwinden sind. Nach unserer Ansicht hat das Modell "Wachstum durch Außenhandel" auch heute seine Bedeutung, jedoch mit der Einschränkung, daß der Teil der Exporte von Primärprodukten ausgeschlossen wird, mit dem die industriellen

- 1 Im Jahre 1963 ist das Pro-Kopf-Einkommen in entwickelten Marktwirtschaftsländern im Durchschnitt U.S. \$ 1800 und in den Entwicklungsländern im Durchschnitt nur U.S. \$ 160; siehe R.E. Baldwin, Economic Development and Growth, New York, London and Sydney 1960, p. 18
- 2 United Nations: Trade and Development, 1964, p. 13
- 3 R. Nurkse, Patterns of Trade and Development, a.a.O., p. 282-325
- 4 Z.B. stiegen die Exporte der Entwicklungsländer in Zentralplanwirtschaftsländern im Jahre 1964 etwa 9 % mehr als 1963. Siehe: United Nations: World Economic Survey, New York 1965, p. 144

Länder schon überschwemmt sind, und außerdem die Exportrichtung, in der die Entwicklungsländer zu stark abhängig sind, geändert wird. Die Exporte müssen also diversifiziert bzw. umstrukturiert werden, um ein höheres Wachstum des Volkseinkommens erzielen zu können und um die Diskrepanz des Pro-Kopf-Einkommens zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern zu verkleinern¹. Spindler weist darauf hin: "Verstärkte Ausfuhrmöglichkeiten würden ein Mittel zu einer Erhöhung der Volkseinkommen in den Entwicklungsländern sein"².

Andererseits ist die Importsubstitution notwendig, um das Volkseinkommen zu erhöhen. Der Grund liegt darin, daß einerseits die relative Stagnation der Exporte, die das Wachstum des Volkseinkommens negativ beeinflusst hatte, ergänzt wird durch eine Förderung der einheimischen Produktion von importkonkurrierenden Gütern, damit das Wachstum des Volkseinkommens nicht stagniert. Je geringer das Wachstum ist, um so mehr muß versucht werden, Wachstum durch Importsubstitution zu erreichen.³ Zum anderen muß die steigende Nachfrage nach den Importgütern, die durch steigende Bevölkerung, Volkseinkommen und Wirtschaftsentwicklung verursacht wurde und wird, durch Inlandsproduktion substituiert werden, damit sie nicht durch die hohe marginale Importneigung die Effekte des Außenhandelsmultiplikators beeinflussen kann. Je größer die Importsubstitution (im relativen Sinne) ist, d.h. je stärker der Importkoeffizient gesunken ist, desto mehr verkleinert sich der marginale Importkoeffizient, desto größer wird der Effekt des Außenhandelsmultiplikators, wenn man vom marginalen Sparkoeffizienten absieht. Das bedeutet, daß sich das Volkseinkommen mehr erhöhen wird ($\Delta Y \uparrow = \frac{\Delta Ex \uparrow}{s + m \downarrow}$). Ferner kann Importsubstitution ein stabiles und sogar ein langfristig schnelles Wirtschaftswachstum herbeiführen.

Es ist für die Entwicklungsländer also erforderlich, daß durch die Dynamik der Importsubstitution und die Exportdiversifikation die

- 1 United Nations: Meeting for Latin America Government Experts on Trade Policy. Brasilia, Brazil, 20-25 January 1964, in: Economic Bulletin for Latin America, Vol. IX, 1964, p. 133-141
- 2 J. von Spindler, Das wirtschaftliche Wachstum, Stuttgart 1963, S. 294
- 3 Vgl. R. Prebisch, Economic Development or Monetary Stability. The False Dilemma, in: Economic Bulletin for Latin America, Vol. VI, No. 1, March 1961, p. 14

Wachstumsrate des Volkseinkommens erhöht wird, mindestens aber erhalten bleibt, falls externe Engpässe entstehen und keine genügende ausländische Hilfe gegeben wird. Wie wir schon bemerkt haben, sind Importsubstitution und Exportdiversifikation einander ergänzende Maßnahmen: Die Importsubstitution kann das Volkseinkommen erhöhen, wenn gleichzeitig eine rationale Politik der Exportdiversifikation ergriffen wird. Dann wird sich das Volkseinkommen wesentlich mehr erhöhen, als wenn die Importsubstitution allein durchgeführt wird, da die effektive Durchführung der Importsubstitution vom Inlandsmarkt her begrenzt wird. In Indien ist die Erfahrung gemacht worden, daß die Erhöhung der Volkseinkommen, die hauptsächlich durch die Entwicklung der Importsubstitution erzielt werden konnte, wieder beeinträchtigt wurde durch die Vernachlässigung der Exporte. Chenery hat angedeutet: "The export prospects of a country are a significant determinant of its development strategy. A prospective growth of exports that is less rapid than the desired growth of GNP (GNP = gross national product, d.Verf.) required either an exceptional effort at import substitution or an increase in amount of capital inflow."¹ Lewis hat ähnlich argumentiert: "... an economy cannot develop unless it either exports more or produces substitutes for imports."² Allerdings haben die beiden Autoren nur vom Standpunkt alternativer Maßnahmen der Exporte und der Importsubstitution her argumentiert.

Die Frage, wie schnell oder ob das Pro-Kopf-Einkommen überhaupt wächst, hängt davon ab, wie schnell die Bevölkerung wächst³.

-
- 1 H.B. Chenery, Approaches to Development Planning, in: "Problem in Economic Development", edited by E.A.G. Robinson, London 1965, pp. 391-404, Zitat auf p. 399
 - 2 W.A. Lewis, Economic Development and World Trade, in: "Problems in Economic Development. Proceedings of Conference held by the international Economic Association, edited by R.F. Harrod, pp. 483-497, Zitat auf p. 495
 - 3 S. Kuznets behauptet, daß zwischen dem Außenhandel und dem Niveau des Pro-Kopf-Einkommens keine wesentliche Korrelation besteht. Siehe: Economic Growth and Small Nation, in: "The Challenge of Development, Jerusalem 1948, p. 9-25

201 Verbesserung der Zahlungsbilanz

Das andere wichtige Ziel für Importsubstitution und Exportdiversifikation der Entwicklungsländer ist die Verbesserung der Zahlungsbilanzlage. Die Zahlungsbilanzen der meisten Entwicklungsländer hatten und haben negative Salden, die durch relative Stagnation der Exporte und rasche Steigerung der Importe hervorgerufen wurden, und zwar sind diese negativen Salden mit der Zeit immer größer geworden. Kaldor hat geschätzt, daß die Salden der gesamten Entwicklungsländer bis 1970 etwa auf 26.000 Mill. US Dollar, bis 1980 auf 57.000 Mill. US Dollar steigen werden¹. Eine solche passive Entwicklung der Zahlungsbilanzlage der Entwicklungsländer darf langfristig nicht erhalten bleiben; die Situation muß verbessert werden, wenn nicht die Devisenvorräte der Länder völlig ausgeschöpft² und ihre Wohlfahrt und das Wirtschaftswachstum beeinträchtigt werden sollen³. Natürlich kann die Lage der Zahlungsbilanz durch ausländische Kapitalhilfe verbessert werden, aber diese Hilfe ist unsicher und in ihrer Höhe nicht ausreichend. Langfristig kann das Problem der Zahlungsbilanzschwierigkeit bzw. Devisenknappheit nur dann grundsätzlich gelöst werden, wenn die Ausfuhr bedeutend steigt und die Importe wesentlich reduziert werden, mit anderen Worten, wenn mehr Devisen verdient und weniger ausgegeben werden. Aber die einfache Expansion der Exporte von Primärprodukten bringt keinen großen Devisenanfall, statt dessen wird eine weitere Senkung der Exportpreise der Produkte erfolgen und dadurch die Deviseneinnahme relativ reduziert oder absolut sinken. Also kann eine Devisenzunahme der unterentwickelten Länder nur dann erreicht werden, wenn zuerst die Struktur der Exporte verändert wird, und zwar in dem Sinne, daß der Export von industriellen Produkten relativ stärker steigt als der

1 N. Kaldor, Dual Exchange Rates and Economic Development, a.a.O., p. 215

2 In den meisten Entwicklungsländern ist das Wirtschaftswachstum tatsächlich durch die Knappheit der Devisen begrenzt. Siehe: S. Macario, Protectionism and Industrialization in Latin America, in, Economic Bulletin for Latin America, Vol. IV, No.1, 1964, p.61-101

3 In Länder mit festem Wechselkurssystem und in unterentwickelten Volkswirtschaften, in denen der Zahlungsbilanzmechanismus nicht funktioniert, findet die Zahlungsbilanz nicht automatisch zu einem Gleichgewicht.

von Landwirtschaftsprodukten. Das bedeutet, daß die Exporte diversifiziert werden müssen. Außerdem sollen nicht nur die Exportartikel diversifiziert werden, sondern auch deren Richtung, und zwar indem neue Exportmärkte erschlossen werden.

Außerdem müssen Devisen gespart werden, um die Zahlungsbilanzlage zu verbessern. Die Importsubstitution ist eine wirksame Maßnahme, mit der langfristig Devisen eingespart werden können, da die Importsubstitution zu einer Reduktion der Importe führt. Die Reduktion der Importe sollte aber nur unter der Bedingung durchgeführt werden, daß das Wachstum und die Beschäftigung der Volkswirtschaft nicht beeinträchtigt werden¹. Diese Bedingung wird aber nur dann erfüllt, wenn die Reduktion der Importe durch Inlandsprodukte ersetzt wird oder wenn die gesparten Devisen nur noch für wichtige Importgüter ausgegeben werden, d.h. die Struktur der Importe geändert wird.

Wiederum muß betont werden, daß die Durchführung der Importsubstitution nicht die Expansion der Exporte beeinträchtigen sollte. Denn beide Maßnahmen sind notwendig, wie Sir MacDougall behauptet hat, um die Zahlungsbilanzschwierigkeiten überwinden zu helfen². Es muß gleiches Gewicht auf die Entwicklung der Exporte und die Einschränkung aller Importe gelegt werden; ersteres ist ausgerichtet auf Verdienen und letzteres auf Sparen von Devisen. Es geht nicht um ein Entweder/Oder-Problem; es muß vielmehr simultan gehandelt werden. Die Importsubstitution allein kann das Problem der Zahlungsbilanzschwierigkeit nicht lösen³. Power hat in seinem Aufsatz über das Problem der Industrialisierung in Pakistan darauf hingewiesen: "... a rapidly rising potential balance-of-trade deficit that must be met eventually by import substitution and promotion of new - presumably manufactural - exports, ..."⁴. Lewis vertritt eine andere Meinung. Er glaubt: "Development

1 Vgl. OECD, Der Prozeß zum Ausgleich der Zahlungsbilanzen, Paris, Aug. 1966, p. 11-12

2 G.D.A. MacDougall, India's Balance of Payment, in: Bulletin of the Oxford University, Vol. 23, 1961, p. 153-177

3 Vgl. M. Singh, India's Export Trend, a.a.O., p. 178 and p. 337

4 J. H. Power, Industrialization in Pakistan. A Case of frustrated take-off, in: The Pakistan Development Review, Vol. VI, Autum 1966, pp. 191-207. Zitat in: p. 194

based on exports resolves balance of payments crises, while development based on production for the home market creates balance of payment crises."¹ Seiner Meinung nach kann also nur die Steigerung der Ausfuhr das Zahlungsbilanzproblem lösen, während die Importsubstitution nicht in der Lage ist, die Zahlungsbilanz zu verbessern, sondern vielmehr das Problem verschlimmert. Doch kann man argumentieren, daß durch die Importsubstitution zunächst die Zahlungsbilanzlage verschlechtert wird, da Anlagen und sonstige Materialien importiert werden müssen. Aber von dem Zeitpunkt an, in dem Anlagen bzw. Kapitalgüter auch ersetzt werden, wird die Zahlungsbilanzlage keineswegs verschlimmert: Wenn man dieses Problem langfristig betrachtet, ist die Importsubstitution also doch fähig, die Zahlungsbilanzlage zu verbessern².

202 Verbesserung der terms of trade

Das dritte Ziel zur Importsubstitution und der Exportdiversifikation liegt in der Verbesserung der terms of trade der Entwicklungsländer. Wie wir bereits im ersten Kapitel dargelegt haben, liegen die Ursachen der Verschlechterung der terms of trade der Entwicklungsländer sowohl auf der Angebotsseite als auch auf der Nachfrageseite. Das Exportangebot von Primärprodukten der Entwicklungsländer ist im Vergleich zu der Importnachfrage der Industrieländer zu groß. Andererseits ist die Nachfrage der Entwicklungsländer nach industriellen Importgütern aber ziemlich groß. Diese Umstände machen die Preisbildung der Exportgüter und der Importgüter ungünstig für Entwicklungsländer.

Nun werden diese Länder angeregt, durch Exportdiversifikation die Struktur und die Richtung des Exports zu variieren, damit

1 W.A. Lewis, Development and World Trade, a.a.O., p. 488

2 Dieses Problem wird im 5. Kapitel ausführlich behandelt.

Preisschwankungen bei Exporten von Primärprodukten ausgeglichen werden können¹. Diese Länder werden auch versuchen, durch Importsubstitution die Struktur der Importe zu verändern und den Importkoeffizienten zu reduzieren, damit die Importe von industriellen Produkten bei der Preisbildung nicht benachteiligt werden, da die Importsubstitution und Exportdiversifikation hauptsächlich an der Steigerung der Exporte von industriellen Gütern und der Reduktion der Importe von industriellen Gütern zu orientieren sind. Es folgt sodann die Steigerung des durchschnittlichen Exportpreises und das Sinken des durchschnittlichen Importpreises. Also werden die terms of trade verbessert. Ferner wird die Einrichtung einer importkonkurrierenden Industrie und einer Exportindustrie sowohl die Nachfrageelastizität des Imports von industriellen Gütern als auch die Angebotselastizität des Exports von industriellen Gütern vergrößern. Durch die Vergrößerung der beiden Elastizitäten wird auch die Preisbildung der Export- und Importgüter begünstigt und das wirkt sich wiederum in einer Verbesserung der terms of trade aus.

21 Die speziellen Ziele

21a Beseitigung des chronischen Ungleichgewichts durch Importsubstitution

Die Zahlungsbilanzschwierigkeit bzw. das externe Ungleichgewicht der Entwicklungsländer ist dadurch zustande gekommen, daß in diesen Ländern ein internes Ungleichgewicht herrscht, d.h. in den meisten unterentwickelten Ländern existiert ein Nachfrageüberschuß. Dieser Nachfrageüberschuß betrifft nicht nur die industriellen Produkte, sondern auch die Primärprodukte, vor allem die Nahrungsmittel. Der Nachfrageüberschuß der Entwicklungsländer wird durch Bevölkerungsexplosion, Steigerung der Volkseinkommen und die schlechte

¹ Vgl. J. Tinbergen, Heavy Industry in the Latin American Common Market, in: Economic Bulletin for Latin America, Vol. V, No. 1, Santiago, Chile, March 1960, p. 1-5

Einkommensverteilung verschärft. Dieses interne Ungleichgewicht, bedingt dadurch, daß die Nachfrage größer ist als das Angebot, kann durch die Einfuhr angeglichen werden. Aber die Einfuhr ist nur dann möglich, wenn die Länder mit niedrigen Einkommen genügend Devisen haben oder wenn es ausländische Hilfe gibt, wie z.B. Hilfe durch das sogenannte amerikanische 480. Gesetz. Wir wissen ja, daß die Devisen, die durch Exporte verdient worden sind, relativ begrenzt sind. Die armen Länder müssen sich deswegen darum bemühen, daß die Importe durch heimische Produktion ersetzt werden, damit ihr existierender und potentieller Nachfrageüberschuß befriedigt werden kann.

211 Beseitigung der externen Engpässe durch Exportdiversifikation

Ein besonderer Anlaß für die Exportdiversifikation besteht darin, die externen Engpässe zu beseitigen. Wie wir bereits erwähnt haben, besteht keine große Hoffnung, die traditionellen Exportgüter und -märkte auszuweiten. Es ist deshalb für die Entwicklungsländer notwendig, neue Exportgüter und neue Absatzmärkte zu schaffen. Die Beschränkung der Exporte auf wenige Güter und wenige Absatzmärkte verursachte nicht nur starke Schwankungen der Preise, bedingt durch die Konjunktur der Importländer, sondern macht die Entwicklungsländer auch leicht beeinflussbar durch irgendwelche Maßnahmen der Importländer; z.B. hat die EWG neuerdings den Zollsatz für Agrarprodukte erhöht und damit schweren Schaden in den Exportsektoren derjenigen Agrarländer angerichtet, die ihre Agrarprodukte zum großen Teil in EWG-Länder exportierten. Derartige Schädigungen bzw. Engpässe können vermieden, zumindest aber verringert werden, wenn die Entwicklungsländer ihre Exporte diversifiziert haben, d.h. ihre Exporte dezentralisiert haben.

III. Die Möglichkeit der Importsubstitution und der Exportdiversifikation

1 Die Bedingungen der Substitution und der Diversifikation

1o Vorbemerkung

Ob bei der Durchführung der Importsubstitution und der Exportdiversifikation bestimmte Bedingungen erfüllt sein müssen, ist problematisch. Wir gehen davon aus, daß derartige Maßnahmen, wenn sie ökonomisch sinnvoll sein sollen, einige bestimmte Voraussetzungen erfüllen müssen, und zwar auf der Nachfrageseite (Markt) und auch auf der Angebotsseite (verfügbare Faktoren).

11 Markt

11o Die Marktgröße

Die Marktgröße eines Landes sollte nicht durch seine geographische Größe gemessen werden, sondern durch die Bevölkerungszahl und das Pro-Kopf-Einkommen bzw. die Pro-Kopf-Kaufkraft¹. Hicks weist darauf hin, daß die Absorption des Outputs in einem Land nicht nur von der Bevölkerung abhängt, sondern auch von dem Wohlstand der Bevölkerung². Also sollte die Marktgröße eines Landes als die Absorptionskraft des Outputs definiert werden. Eine ähnliche Auffassung können wir in dem bekannten Aufsatz von Chenery finden³.

-
- 1 United Nations, Development and Trade, New York 1964, p.184
 - 2 J.R.Hicks, National Economic Development in the International Setting. In: World Economic Essays, Oxford 1959, p.184
 - 3 Hollis B.Chenery, Patterns of Industrial Growth, in: The American Economic Review, 1960, p.624 - 654

Chenery betrachtet die gesamte Nachfrage nach industriellen Produkten als eine Funktion des Volkseinkommens und der Bevölkerung. Mathematisch ausgedrückt:

$$N = \alpha Y^{\epsilon} \cdot B$$

wobei N = gesamte Nachfrage nach industriellen Produkten, Y = Volkseinkommen, B = Bevölkerung, α = Konstante, ϵ = Einkommenselastizität. Chenery behauptet, daß die Nachfrage proportional mit der Bevölkerung zunimmt, daß sie aber mehr als proportional mit dem Volkseinkommen wächst, da die Einkommenselastizität der Nachfrage nach industriellen Produkten normalerweise größer als 1 ist. Wenn das Einkommen konstant bleibt, dann dient die Bevölkerung als Indikator der Nettoeffekte der Marktgröße.

Neben dem Volkseinkommen und der Bevölkerung müssen u.E. noch andere Variablen einbezogen werden, die die Marktgröße beeinflussen können: das Transportsystem¹, das Preissystem bzw. die Marktorganisation und die Produktivität. Eine bessere Entwicklung des Transportsystems wird zu einer Senkung der Transportkosten führen; darüber hinaus wird der Absatz der Produkte begünstigt. Die bessere Marktorganisation hat ebenfalls die Kommunikation zwischen Kunden und Produzenten vergrößert. Die Produktivität ist ein aktiver Faktor, der die Kaufkraft bestimmt. Je höher das Transportsystem entwickelt ist, je besser die Marktorganisation ist und je größer die Produktivität ist, desto "größer" wird der Markt des Landes. Ferner wird der Markt u.E. erweitert, je höher das Produkt standardisiert ist². Young hat einen interessanten Ansatzpunkt hinzugefügt. Seiner Meinung nach hängt die

1 Robert E. Baldwin, Export Technology and Development from a Subsistence Level, in: Economic Journal, Vol. LXXIII, 1963, p. 80

2 C. P. Kindleberger, Economic Development, Second Edition, New York 1965, p. 166

Arbeitsteilung von der Ausdehnung des Marktes ab, die Ausdehnung des Marktes hängt jedoch wiederum von der Arbeitsteilung ab¹. Die Arbeitsverteilung führt zur Spezialisierung der Produktion, welche die Produktivität und damit auch Output bzw. Volkseinkommen erhöhen kann. Durch die Erhöhung des Volkseinkommens werden mehr Güter und Dienstleistungen nachgefragt, also wird der Markt ausgedehnt.

Wenn wir von der obigen Darstellung ausgehen, können wir ohne größere Schwierigkeit die gegenwärtige Situation der Märkte der Entwicklungsländer erklären. Eine geringe Nachfrage nach industriellen Produkten charakterisiert die Entwicklungsländer. Die Marktgröße des Landes ist nicht nur deswegen so klein, weil die Bevölkerungszahl in manchen unterentwickelten Ländern klein ist, das Transportwesen schlecht entwickelt, der Markt schlecht organisiert oder die Produkte noch wenig bzw. überhaupt nicht standardisiert sind. Der Hauptgrund der niedrigen Nachfrage nach industriellen Gütern liegt darin, daß die Kaufkraft der Bevölkerung sehr klein ist (siehe Tabelle), d.h. das Volkseinkommen ist so niedrig, daß die Bevölkerung in manchen Ländern sogar unterhalb ihres Existenzminimums liegt². Daher ist sie noch nicht in der Lage, viele industrielle Produkte zu kaufen³. Das bedeutet aber nicht, daß in den Entwicklungsländern die Bevölkerung überhaupt keine industriellen Produkte kauft. Im Gegensatz zu den entwickelten Ländern ist die Nachfrage der Entwicklungsländer dadurch gekennzeichnet, daß die

1 A.Young, Increasing Return and Economic Progress, in: Economic Journal, Dec.1928, Vol.38, p.339

2 Diese Aussage ist nicht unbedingt aus der Tabelle ermittelt.

3 H.W.Singer, International Development: Growth and Change, New York/London 1964, p.42; vgl. W.A.Lewis, Report on Industrialization and the Gold Coast, Government Printing Department, Accra 1953, wiedernachgedruckt in: G.M.Meier (editor), Leading Issues ..., a.a.O., p.163 - 166

Tabelle 8 : Pro-Kopf-Einkommen und Pro-Kopf-Verbrauch^a industrieller Erzeugnisse in ausgewählten Ländern im Jahre 1958 (US Dollar)

Land	Pro-Kopf Einkommen ^b	Pro-Kopf- Verbrauch industrieller Erzeug- nisse
Bundesrepublik Deutschland	815	1.180
Schweden	1.311	1.123
Dänemark	888	1.156
Niederlande	700	960
Neuseeland	1.166	1.573
Brasilien	120	112
Mexiko	248	180
El Salvador	184	75
Guatemala	155	78
Indische Union	63	31
Pakistan	50 ^c	28
Burma	47	45
Philippinen	179	45
China (Taiwan)	221 ^d	52
Marokko	130	80

Quelle: G.Fleming, S.Fietz und andere, Auswertung der Dokumentation der Welthandelskonferenz, Heft 1, Stuttgart 1966, S.191

- a Bruttoproduktionswert + Import - Export je Kopf der Bevölkerung
- b Volkseinkommen (Nettosozialprodukt zu Faktorkosten) je Kopf der Bevölkerung
- c Nettosozialprodukt zu Faktorkosten von 1949 - 1952 je Kopf der Bevölkerung
- d Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreis je Kopf der Bevölkerung

Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln zu 1 tendiert und die Einkommenselastizität der Nachfrage nach industriellen Produkten kleiner als 1 ist¹, d.h. mit steigendem Einkommen wird prozentual mehr für Nahrungsmittel und weniger für industrielle Produkte ausgegeben. Darüber hinaus ist trotz der großen Bevölkerungszahl in den meisten Entwicklungsländern der Markt für industrielle Produkte noch sehr begrenzt, was besonders für Indien und das chinesische Festland gilt. Dieser Tatbestand trifft auch für andere kleine und arme Entwicklungsländer zu, da auch ihr Realeinkommen pro Kopf der Bevölkerung zu niedrig ist.

Aus obiger Darlegung zeigt sich deutlich, daß der Markt von manchen industriellen Produkten sehr klein und der Markt von Lebensmitteln relativ groß ist. Nun müssen wir überlegen, ob für einen Markt industrieller Produkte im Inland eine bestimmte Größe erforderlich ist, um durch die Einrichtung neuer Industrien Importgüter zu substituieren und Exportgüter zu diversifizieren. Hierzu folgende zwei Punkte:

111 Minimum der Marktgröße und der Importsubstitution

Eine minimale Marktgröße im Inland ist eine notwendige Voraussetzung, um neue Industrien im Inland ansiedeln zu können und damit den Import von Gütern zu ersetzen, da die Anwendung moderner Produktionsanlagen mit economies of scale verbunden ist². Economic Commission for Latin America hat neuerdings angedeutet: eine Importsubstitution würde hauptsächlich in der Form der industriellen Entwicklung erzielt. Ein enger Markt scheint offensichtlich nur eine begrenzte, keinesfalls

1 Vgl. C.P.Kindleberger, Economic Development, a.a.O., p.169 - 169

2 Vgl. J.R.Hicks, Reflection on Economic Problems of Ceylon. National Planning Council Papers by Visiting Colombe, 1959, wiederabgedruckt in: G.M.Meier (editor): Leading Issues in Development Economics, New York 1964, p.330

aber optimale Produktion zu ermöglichen¹. Wie Tinbergen sagte: "... the condition must be added that the market of the country concerned is sufficiently larger to establish optimum-size enterprises".² League of Nations hat ebenfalls darauf hingewiesen: "Industrial production cannot be carried out on too small a scale; hence is requires a market of a certain size, varying according to the nature of the products, the techniques employed and other factors".³ Um also eine vorteilhafte Substitution zu ermöglichen, muß der Markt groß genug sein, um einen Betrieb mit optimaler Größe errichten zu können, da sonst die Importsubstitution unwirtschaftlich wäre bzw. dadurch eine Überkapazität entstünde⁴. Die optimale Größe des Marktes ist eine Funktion der Bevölkerung, der Technik, des Volkseinkommens pro Kopf und die Verteilung des Volkseinkommens. Man kann wahrscheinlich gegen diese Argumentation einwenden, es sei keine notwendige Voraussetzung, eine bestimmte Marktgröße für eine Einrichtung der importsubstituierenden Industrien im Inland zu haben, weil die Produkte derartiger Industrien exportiert werden könnten, falls der Inlandsmarkt zu klein ist. Also sollten die Auslandsmärkte nicht vernachlässigt werden. Sie können als Ergänzung der begrenzten Inlandsabsorption angesehen werden. Allerdings ist u.E. die Exportmöglichkeit von Produkten neu angesiedelter Industrien im Anfangsstadium fast unmöglich. Denn die Einrichtung importkonkurrierender Industrien kann normalerweise nur dann erreicht werden, wenn der Inlandsmarkt durch Zollmauern geschützt wird. Die Produkte derartiger Industrien sind sowohl qualitätsmäßig als auch preismäßig im Ausland kaum konkurrenzfähig, wenn man von Subven-

- 1 United Nations, Economic Bulletin for Latin America, Central America: Industrial Policy, Vol.IX, No.1, 1964, p.119; World Economic Survey, New York 1961, p.23
- 2 J.Tinbergen, International, National, Regional and Local Industries, in: Trade, Growth and Balance of Payments, Amsterdam 1965, p.120
- 3 League of Nations, Industrialization and Foreign Trade 1945, p.40
- 4 C.P.Kindleberger, Foreign Trade and the National Economy, New Haven and London, p.133

tionsmaßnahmen absieht. Kaldor bemerkt zu diesem Punkt, daß die Einrichtung der heimischen Industrien nicht *pari passu* die Kapazität der Exporte erhöht, was auf die hohen Kosten der Produktion zurückzuführen sei.¹

Die Märkte der meisten industriellen Güter in den Entwicklungsländern, sind, wie schon oben angedeutet, sehr klein. Die kleinen Märkte begrenzen aber die Anwendung moderner Produktionstechniken, was sich wiederum negativ auf die Produktionskosten auswirkt. Höhere Produktionskosten beeinflussen natürlich die Preise der Produkte. Aus höheren Preisen der Produkte folgen aber geringere Absatzmöglichkeiten, was wiederum nichts anderes als eine weitere Begrenzung der Marktgröße bedeutet.² Es liegt also ein *circulus vitiosus* zwischen Marktgröße und Kosten bzw. Preis vor.

Um diesen "Teufelskreis" zu überwinden, haben viele Ökonomen, wie z.B. Rosenstein-Rodan³, Nurkse⁴, Lewis⁵ eine Theorie des "big-push" bzw. des "balanced-growth" entwickelt. Sie behaupteten, daß in den unterentwickelten Ländern wegen der geringen Marktgröße die Einrichtung einzelner Industrien durch private Investitionen verhindert wird. Eine sinnvolle und ideale Entwicklungspolitik muß sich so einrichten, daß mehrere Industrien gleichzeitig entwickelt werden, die dann gleichzeitig

1 N.Kaldor, Dual Exchange Rate and Economic Development, in: Essays on Economic Policy, Vol.II, p.188

2 United Nations, World Economic Survey 1961, New York 1962, p.59

3 Rosenstein-Rodan, Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe, in: Economic Journal, Vol.III, 1943, p.202 - 211; Notes on the Theory of the Big Push, in: Economic Development for Latin America, edited by R.Harrod and H.S.Ellis, London 1961, p.62 - 63

4 R.Nurkse, Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953, p.6 - 8 and p.245; International Trade Theory and Development Policy, in: Economic Development of Latin America, ed. by H.S.Ellis and H.C.Wallich, London 1961, p.245

5 W.A.Lewis, Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, übersetzt von H.v.Beckerath, 1956, S.309 - 316

miteinander neue Märkte schaffen. Dieser Theorie liegt auch das Say'sche Gesetz zugrunde: Das Angebot schafft seine eigene Nachfrage und die Größe der Nachfrage hängt von dem Volumen der Produktion ab. Die Schwäche der balanced growth Theorie läßt sich leicht finden: a) die Knappheit der Ressourcen, vor allem die Knappheit des Kapitals ist völlig vernachlässigt¹; b) die Rolle der Exporte ist überhaupt nicht berücksichtigt.² Singer hat eine Kritik zu dieser Theorie ausgeübt: "Wenn in den unterentwickelten Ländern viel Geld vorhanden wäre (d.h. wenn sie nicht unterentwickelt wären!), gäbe es einen Weg zur Entwicklung; wenn aber kein Geld vorhanden ist, wenn also nicht alles auf einmal gefördert werden kann, dann ist keine Entwicklung möglich."³ Also hängt der Versuch zur Überwindung des kleinen Marktes praktisch in der Luft, da ja gerade in den Entwicklungsländern die finanziellen Mittel fehlen, mit dem ein "balanced growth" gewährleistet werden könnte. Diese Theorie werden wir im vierten Kapitel nochmals betrachten und unter einem anderen Aspekt diskutieren.

Kurz gesagt, je größer der Markt der Entwicklungsländer ist, desto größer sind die Möglichkeiten für die Durchführung der Importsubstitution. Die Größe hängt von der Höhe und der Verteilung des Volkseinkommens, der Bevölkerungszahl, der Höhe der Transportkosten, der Standardisierung der Produkte, der Geschmacksrichtung usw. ab, und zwar vergrößert sich der Markt, wenn ein Land heimische Industrien ansiedelt, da sie 'external economies' schaffen können, und damit die Entwicklung anderer Sektoren angeregt wird, die von importkonkurrierenden

- 1 Der Theorie der balanced growth von Nurkse wurde unbegrenztes Kapital unterstellt, was aber völlig unrealistisch ist.
- 2 Vgl. Kritik von Kindleberger, in: Economic Development, a.a.O., p.204. Tinbergen meinte, daß balanced growth im Sinne von Nurkse nur für den nationalen Bereich zutrifft, nicht aber für den internationalen. Siehe: International, national and local Industries, a.a.O., p.119. Kritik von Wallich, in: Diskussion on Nurkse's "International Trade Theory ...", a.a.O., p.272; A.O.Hirshman, The Strategy of Econ.Development, New Haven/London 1963, p.55
- 3 H.W.Singer, Neue Tendenzen im wirtschaftswissenschaftlichen Denken über die Entwicklungsländer, in: Außenwirtschaft, Bd.18, 1963, S.81

Industrien abhängig sind. Das gilt aber nur dann wenn genug Produktionsfaktoren zur Verfügung stehen.

112 Minimum der Marktgröße und der Exportdiversifikation

Auf den ersten Blick scheint es, daß ein Inlandsmarkt von einer bestimmten Größe als eine Voraussetzung für die Einrichtung einer neuen Exportindustrie nicht notwendig ist. Denn die Größe der Exporte richtet sich ja nach der Absatzmöglichkeit im Ausland, und die sollen groß genug sein, um eine optimale Betriebsgröße erreichen zu können. Tatsächlich ist diese Argumentation jedoch problematisch. Ohne im Anfangsstadium den Inlandsmarkt als Basis zu halten, werden sich die Exportindustrien nur sehr schwer entwickeln können, und zwar aus folgenden Gründen¹:

a) Die preis- und qualitätsmäßige Konkurrenzfähigkeit ist für die industriellen Produkte der Entwicklungsländer in der Anfangsperiode auf dem internationalen Markt meistens gering. Das Risiko und die Schwankungen des Absatzes der Produkte sind auch relativ größer. Darum können die Unternehmer a priori schwer feststellen, welches die optimale Größe eines Betriebes ist, falls kein Inlandsmarkt vorhanden ist, auf dem die Industrie basiert.

b) Den Entwicklungsländern fehlt oft die Absatzerfahrung und kommerzielle Information über ausländische Märkte. Vernon hat festgestellt, daß die Exportgeschäfte von den kommerziellen Gruppen abgewickelt werden, die früher die Importgeschäfte tätigten. Diese Geschäftsleute wissen sehr gut Bescheid über den Charakter und die Dimension

¹ S.B.Linder, An Essay on Trade and Transformation, New York 1961, p.88

des Inlandsmarkts; das bedeutet aber noch lange nicht, daß eine derartige Gruppe auch die Aussichten und die Probleme des Absatzes von industriellen Produkten im Ausland kennt¹.

Die Diversifikation der neuen anzusiedelnden Industrien hängt natürlich nicht nur von der Größe des Inlands- und Auslandsmarktes, sondern auch von der Zusammensetzung bzw. der Struktur der inländischen und ausländischen Nachfrage ab. Je größer der Markt und je breiter die Zusammensetzung ist, desto mehr wird es möglich, den Produktionssektor zu diversifizieren. Betrachten wir den Markt dynamisch, so vergrößert er sich mit einer Diversifizierung der Exportsektoren. Ferner ist die Marktgröße auch vom Resultat der vorhandenen Entwicklung abhängig². Nochmals muß aber betont werden, daß bei einer sinnvollen und vorteilhaften Diversifikation des neuen exportorientierten Sektors auch die economies of scale bzw. die optimale Betriebsgröße berücksichtigt werden müssen, sonst könnten ihre Produkte höchstens im Inland abgesetzt werden, sind aber auf internationalen Märkten nicht konkurrenzfähig. Der ehemalige Präsident von Ghana, Nkrumah, und der Ministerpräsident von Senegal, Dié, haben beide gezeigt, daß eine Konkurrenz mit Überseefirmen unmöglich ist, falls die Unternehmen die nötige Größe nicht erreichen³. Allerdings muß beachtet werden, daß die Konkurrenzfähigkeit der inländischen Firmen nicht allein auf unzulängliche Betriebsgrößen zurückzuführen ist. Wie bereits erwähnt, hängt diese Konkurrenzfähigkeit auch von der ungenügenden Nachfrage nach industriellen Produkten und dem oft nicht ausreichenden Angebot an Produktionsfaktoren in den Entwicklungsländern zusammen, die es nicht ermöglichen, die optimale Betriebsgröße zu bilden. Das Problem der Verfügbarkeit der Produk-

- 1 R.Vernon, Problems and Prospects in the Export of Manufactured Goods from the Less-Developed Countries, in: United Nations, "Trade and Development", New York 1964, p.203
- 2 United Nations, Bulletin for Latin America, Santiago 1963, p.7
- 3 G.Hunter, The New Societies in Tropical Africa, London/New York 1962, p.183, auch in: S.Helander, Theorie der Entwicklungspolitik, 1963, S.40

tionsfaktoren werden wir in dem nächsten Paragraphen diskutieren.

12 Verfügbare Faktoren

12o Kapital

Nicht überraschend ist die Aussage, daß Kapital in unterentwickelten Ländern ein sehr knapper Faktor ist. Diese Länder sind auch deswegen unterentwickelt, weil sie an Kapitalmangel leiden. Darum ist die Kapitalbildung nicht nur als zentrales Problem in dem Entwicklungsprozeß, sondern auch als Strategie betrachtet worden. Das bekannte Harrod-Domar-Modell zum Beispiel betont die Rolle des Kapitals sehr stark. Der Prozeß der Kapitalbildung ist wechselseitig und akkumulativ: Die Kapitalbildung vermehrt das Einkommen, was wiederum eine vermehrte Kapitalbildung ermöglicht.¹

Um die Importsubstitution und die Exportdiversifikation durchzuführen, muß natürlich mehr Kapital zur Verfügung stehen, das aber, wie bereits erwähnt, in den Entwicklungsländern sehr knapp ist. Die Kapitalknappheit begrenzt die Möglichkeit zur Durchführung der Substitution und Diversifikation vor allem auf dem Industriesektor, da eine Industrialisierung bzw. Substitution und Diversifikation tatsächlich eine Kapitalintensivierung impliziert, und zwar braucht der Exportsektor mehr Kapital als die importkonkurrierenden Industrien, weil ihre Produkte auf dem Auslandsmarkt konkurrieren müssen.

Die Ursache des Mangels an Kapital ist nach einer Untersuchung von Singer darauf zurückzuführen, daß die niedrige

¹ Nach dem Harrod-Domar-Modell ist die gleichgewichtige Wachstumsrate von der marginalen Sparneigung und dem Kapitalkoeffizienten abhängig ($W_g = \frac{s}{v}$). Dieses Modell setzt aber eine geschlossene Volkswirtschaft voraus. Wenn wir den Außenhandel einbeziehen, dann müssen wir das Modell folgendermaßen umformulieren:

$$W_g = \frac{s + b}{v} \quad \text{wobei } b = \frac{Ex - Im}{y} \text{ ist.}$$

Produktivität der Entwicklungsländer zu einem niedrigen Output bzw. Volkseinkommen führt. Das niedrige Volkseinkommen fließt nur zu einem geringen Prozentsatz in die Ersparnis, da das Sparen eine Funktion des Einkommens ist. Aus der geringen Ersparnis folgt offenbar eine niedrige Investition bzw. Kapitalakkumulation. Die niedrige Kapitalbildung führt wiederum zum Ergebnis einer niedrigen Produktivität.¹ Es liegt also wieder ein *circulus vitiosus* von Armut und Kapitalbildung vor. Eine tautologische Interpretation dieses Problems heißt: Sie sind arm, weil sie arm sind. Das Sparen, das eine wichtige Kapitalbildung ist, wird aber durch den internationalen Demonstrationseffekt negativ beeinflusst, d.h. die Sparquote wird durch die Erhöhung des Konsumniveaus reduziert.²

Der Mangel an Kapital ist natürlich nicht allein auf ein geringes Sparen zurückzuführen. Hirschman hat argumentiert, daß in den unterentwickelten Ländern die Investitionsmöglichkeit fehlt, und zwar mangelt es an der Organisation des Bankensystems, dessen Aufgabe es ist, die aufgesammelten Ersparnisse in die Produktion zu lenken. Deswegen behauptet Hirschman: In den Entwicklungsländern gibt es mehr Kapital, als man vermuten sollte, aber es bleibt latent. Anders ausgedrückt, die Entwicklungsländer sind unfähig, ihre Ersparnisse in Investitionen zu lenken. Daher ist das zentrale Problem der Entwicklungsländer, nach Meinung Hirschmans, die potentiell vorhandenen Ersparnisse in produktive Investitionen zu lenken.³

1 Hans W. Singer: Neue Tendenz im wirtschaftswissenschaftlichen Denken über die Entwicklungsländer, a.a.O., S.79

2 Siehe 1. Kapitel, S.3

3 A.O.Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., Kapitel 1

U.E. befinden sich die Entwicklungsländer in einem Zustand, in dem einmal wenig gespart wird und zum anderen die Lenkung der Ersparnisse in produktive Investitionen ungenügend ist. So betragen die Nettoersparnisse und die Investitionen in den wenig entwickelten Ländern heutzutage nur etwa 2 bis 6 Prozent des Volkseinkommens, während sie in den entwickelten Ländern etwa 10 bis 20 Prozent des Volkseinkommens ausmachen.¹ Eine Voraussetzung für das take-off ist aber, nach der Hypothese von Rostow, daß die Ersparnisse bzw. die Investitionen von 5 auf 10 Prozent des Volkseinkommens steigen müssen², oder wie Lewis ähnliche Bedingung lautet, daß zur Beschleunigung des Wachstum der Volkswirtschaften die Investitionen von 4 bis 5 Prozent auf 10 bis 15 Prozent des Volkseinkommens erhöht werden müssen. Andere Ökonomen wie Cairncross⁴, Kindleberger⁵ meinten dagegen, es bestünde keine enge Korrelation zwischen dem Output und dem Kapitaleinsatz. Ferner meinte Gerschenkron, daß die Steigerung der Investitionen von 5 auf 10 Prozent des Volkseinkommens weder als notwendige noch als ausreichende Bedingung des take-off angesehen werden könne.⁶ Cameron hat argumentiert, daß auch

1 B.Higgins, Economic Development, New York 1959, p.240

2 W.W.Rostow, Stadien wirtschaftlichen Wachstums, Übersetzung von E.Müller, Göttingen, S.57

3 W.A.Lewis, Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, a.a.O., S.239; Economic Development with unlimited Supplies of Labour, The Manchester School, May 1954, p.139 - 191; in diesem Artikel betrachtete Lewis die Steigerung der Ersparnisse von 12 bis 15 Prozent des Volkseinkommens als "central Problem in the theory of economic development".

4 A.K.Cairncross, Capital Formation in the Take-off, in: Factors in Economic Development, London 1962, p.108-130

5 C.P.Kindleberger, Economic Development, a.a.O., p.99

6 A.Gerschenkron, Economic Backwardness in Historical Perspective, Cambridge/Mass. 1962, p.353

in den entwickelten Ländern in der Phase zum "sustained growth" ihre Investitionen fast überall niedriger als 10 Prozent des Volkseinkommens seien¹. Aber u.E. ist ein schnelles Wachstum ohne eine bestimmte Kapitalmenge unvorstellbar. Auf der anderen Seite bestehen in den Entwicklungsländern tatsächlich bestimmte Mengen nicht ausgenützter Ersparnisse, die entweder in Form von Geschmeiden oder Gold gehalten werden und nicht produktiv angelegt werden. Dieser Zustand ist besonders in den asiatischen Ländern häufig zu finden. Die Gründe liegen einerseits im traditionellen und konventionellen Geschmack. Gold, kostbarer Schmuck, Edelsteine sind wegen ihrer anziehenden Schönheit und weil sie Reichtum repräsentieren begehrt. Andererseits existiert in diesen Ländern noch eine gewisse Skepsis gegenüber Banken. Interessant ist, daß trotz unzureichender Kapitalausstattung ein Teil des Kapitals in Auslandsinstitutionen abfließt, da entweder einheimische Investitionschancen fehlen oder das Investitionsrisiko zu groß bzw. die Investition im Ausland gewinnbringender ist.

Die letzten Ausführungen über das allgemeine Problem des Sparens und der Kapitalbildung sind nicht ohne Bedeutung. Das zeigt besonders die Ursache der Kapitalknappheit, die bei der Einrichtung neuer Sektoren für die Substitution und die Diversifikation relevant ist. Der Output der Substitution und Diversifikation steht in funktionalem Zusammenhang mit der Kapitalausstattung, die wiederum von dem Output der Substitution und der Diversifikation abhängig ist. Die Durchführung der Produktion hängt natürlich nicht nur vom Kapital, sondern auch von anderen Faktoren ab, die wir im nächsten Pa-

1 R.Cameron, Economic Development: Some Lessons of History for Development, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol.LVII, May 1967, No.2, p.212 - 324

ragraphen behandeln werden. Mit anderen Worten ist Kapital eine notwendige, aber nicht ausreichende Bedingung¹.

Folgende Quellen der Kapitalbildung möchten wir anführen:

a) Sparen der Haushalte

Je mehr Einkommensteile gespart werden sollen, um für die Kapitalbildung zur Verfügung zu stehen, um so mehr muß der Konsum beschränkt werden. Demgegenüber besagt die Keynes'sche Theorie, daß eine Einkommenssteigerung durch Einschränkung der Sparneigung und Förderung des Konsums bewirkt wird. Für die Entwicklungsländer trifft diese Theorie jedoch nicht zu. Denn die Entwicklungsländer befinden sich nicht in der Situation der großen Depression und allgemeiner Überkapazität, wie die Keynes'sche Theorie zugrunde gelegt hat; im Gegenteil, sie befinden sich in der Unterkapazität. Darum ist die Förderung des Konsums, der die Kapitalakkumulation vermindert, für die unterentwickelten Volkswirtschaften ungünstig, sie werden dadurch vielmehr beeinträchtigt². Ebenso falsch ist die Vorstellung, daß durch eine zugunsten der Reichen ungleiche Einkommensverteilung eine hohe Ersparnis erzielt werden könne³. Wie die Erfahrung zeigt, ist jedoch in den Entwicklungsländern gerade von den hohen Einkommensklassen entgegen dem psychologischen Gesetz (Keynes) eine sehr hohe Konsumneigung vorzufinden⁴. Daher muß jede Wirtschaftspolitik darauf

1 H.T.Bruton, Growth Modells and Underdeveloped Countries, in: Journal of Political Economy, Aug.1955, p.240. Wiederabgedruckt in: The Economics of Underdevelopment, ed.by A.N.Agarwala and S.P.Singh, 1967, p.219 - 244

2 Vgl. H.Besters, Theorie zur wirtschaftlichen Entwicklung, in: Entwicklungspolitik: Handbuch und Lexikon, Stuttgart/Berlin 1966, herausgegeben von H.Besters und E.E.Boesch, S.252

3 K.E.Griffin and B.Glassburner, An Evaluation of Pakistan's Third Five Year Plan, in: Journal of Development Studies, Vol.II, July 1966, No.4, p.436; U.K.Hicks, Development Finance, Oxford 1965, p.4 II

4 Vgl. M.Narsaimham, Indias Third Five Year Plan, in: International Monetary Fund Staff Papers, Vol.IX, 1962, p.387

ausgerichtet sein, zwar eine Einkommensverteilung zu Gunsten der Unternehmer zu erreichen, jedoch nur wenn diese gleichzeitig bewegt werden können, das zusätzliche Einkommen nicht zu konsumieren, sondern im Inland zu reinvestieren.

b) Die Umlenkung traditioneller Investitionen

Die Ersparnisse, die früher in Exportbranchen investiert wurden, die mit ihren Produkten die ausländischen Märkte überschwemmten, sollen nun in neue Exportsektoren bzw. importkonkurrierende Industrien umgelenkt werden. Zumindest sollen die zunehmenden Ersparnisse nicht weiter in die traditionellen primären Produktionssektoren fließen.

c) Der Profit

Es ist oft vernachlässigt worden, daß auch der Profit der Unternehmer eine wichtige Quelle zur Finanzierung der Substitution und der Diversifikation sein kann¹. Der Profit der neuen angesiedelten Sektoren ist normalerweise höher als der der traditionellen Sektoren, wenn die ersten durch Staatsmaßnahmen unterstützt werden. Wenn der zunehmende Profit in den Sektoren reinvestiert wird und nicht zur Erhöhung des Konsums ausgeschüttet wird, dann wird die Kapitalbildung sich erhöhen. Cairncross deutet an, daß durch schnelles Wachstum des Volkseinkommens gleichzeitig hohe Profite erzielt werden könnten, die z.T. zusätzlich gespart würden und damit die Kapitalknappheit erleichtern würde².

d) Die Steuer

Die Steuereinnahmen in vielen asiatischen Entwicklungsländern betragen weniger als 10 % im Vergleich zu 25 % des Volkseinkommens.

1 Vgl. Shu-Chin Yang, Capital: Capital Supply and Economic Growth: Sources of Saving, in: Economic Development with Special Reference to East Asia, ed. by K.Berrill, London 1964, p.71 - 97

2 A.K.Cairncross, Capital Formation in the Take-Off, a.a.O., p.113

kommens in den entwickelten Ländern¹. Auch steuerliche Maßnahmen könnten dann zur Finanzierung der wünschenswerten Maßnahmen benutzt werden, besonders die Steuer, die sich darauf richtet, den hohen Konsum reicher Landbesitzer zu beschneiden und damit "Zwangssparen" in den Industriebereich umzulenken. Es wurde auch vorgeschlagen, den durch Erhöhung der Produktivität im landwirtschaftlichen Sektor zunehmenden Output in den industriellen Sektor fließen zu lassen².

e) Ausländisches Kapital

Ausländische Finanzmittel bekamen nach dem zweiten Weltkrieg zunehmende Bedeutung für die Kapitalbildung der weniger entwickelten Länder, obgleich die Summe nicht ausreichend und auch unsicher war bzw. das Angebot des ausländischen Kapitals unelastisch war³. Bauer hat bezweifelt, ob ausländisches Kapital überhaupt für die Entwicklung wirksam ist. Er hält es sogar für möglich, daß er sie bremsen könnte⁴. Aber die wenigen Mittel sind u.E. besser als nichts. Sie werden auch zur Wirtschaftsentwicklung beitragen⁵. Ferner hängt der Einfluß ausländischen Kapitals von den Investitionsbedingungen, vom Investitionsklima ab. Erfahrungsgemäß fließt ausländisches Ka-

1 S.C.Yang, Capital: Capital Supply and Economic Growth; Sources of Saving, a.a.O., p.92

2 R.Nurkse, Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, a.a.O., p.141

3 T.M.Fleming, External Economies and the Doctrine of Balanced Growth, in: The Economic Journal, June 1955, p.253 - 254

4 P.T.Bauer, Economics as a Form of Technical Assistance, in: The Manchester School of Economics and Social Studies, Vol.XXXV, No.2, May 1967, p.129

5 T.H.Power, Industrialization in Pakistan: A Case of Frustrated Take-off, in: The Pakistan Development Review, Autum 1966, Vol.VI, p.192

pital zum großen Teil in den Exportsektor¹. Die internationalen Finanzorganisationen, z.B. die International Bank for Reconstruction and Development, stellen auch Mittel zur Verfügung. Sie verlangen aber, daß schon ein Plan bzw. konkretes Projekt aufgestellt worden sind.

Fassen wir zusammen: Je mehr Kapital den Entwicklungsländern zur Verfügung steht, umso größer wird die Möglichkeit zur Importsubstitution und Exportdiversifikation sein. Je größer die Investitionsmöglichkeiten im industriellen Bereich sind, in desto größerem Umfange wird auch latentes Sparen und Kapital aus anderen Quellen in den Bereich der Substitution und der Diversifikation fließen. Die Frage nach der Größe der Kapitalmenge ist von Land zu Land und von Branche zu Branche unterschiedlich zu beantworten. Im allgemeinen ist sie umso größer, je höher der Kapitalkoeffizient der Produkte ($\frac{K}{O}$) ist². Bemerkenswert ist folgendes: die gleiche Industrie verlangt in der Anfangszeit in den Entwicklungsländern einen höheren Kapitalkoeffizienten als in den fortgeschrittenen Ländern, da die Leistungsfähigkeit bzw. die Effizienz des Kapitals in den Entwicklungsländern relativ niedrig ist.

121 Arbeit

Um die Importsubstitution und die Exportdiversifikation durchzuführen, ist auch Arbeit ein notwendiger Produktionsfaktor. Wenn man die Arbeitsmärkte der weniger entwickelten Länder betrachtet, dann findet man zunächst: Arbeit ist in solchen Ländern im Gegensatz zum Kapital sehr reichlich oder im Übermaß vorhanden, denn diese Länder sind dadurch charakterisiert, daß

1 United Nations, Capital Movement in the Interwar Period, New York 1949, p.32

2 H.J.Bruton, Growth Models and Underdeveloped Countries, a.a.O.; Bruton hat hingewiesen, daß seit 1919 der Kapitalkoeffizient des Industriesektors sinkt.

sie einen Bevölkerungsüberschuß haben. Auch in Zukunft ist bei einer explosionsartigen Bevölkerungsentwicklung weiterhin mit einem überreichlichen Arbeitsangebot zu rechnen. Die obige Aussage können wir aber nicht verallgemeinern, wenn wir etwas tiefer blicken:

a) Man kann nicht generell behaupten, daß in allen Entwicklungsländern ein Bevölkerungsüberschuß vorhaben ist. In Brasilien findet man beispielsweise ein Bevölkerungsdefizit.

b) Überbevölkerung bedeutet weiterhin nicht unbedingt, daß auch Arbeitskräfte reichlich vorhanden sind. Die Bevölkerungsstruktur vieler Entwicklungsländer in Asien ist im Verhältnis zu den entwickelten Ländern ungünstig: In Entwicklungsländern ist das Verhältnis

$$\frac{\text{Nichterwerbstätige}}{\text{Erwerbstätige}} = \frac{\text{von 74 bis 96}}{100} \quad \text{während}$$

das Verhältnis in entwickelten Ländern etwa $\frac{65}{100}$ ist, wobei zu den nichterwerbstätigen Personen bis zu 15 Jahren und über 60 Jahre gerechnet werden, zu den erwerbstätigen Personen von 15 - 59 Jahre¹. Dieses für die Entwicklungsländer ungünstige Verhältnis ist zurückzuführen auf die große Zahl von Kindern, verstärkt z.T. durch eine kurze Lebenserwartung.

c) Zu den Erwerbstätigen zählen aber in den Entwicklungsländern in der Mehrzahl Personen, die nicht für industrielle Tätigkeit ausgebildet sind bzw. verwendet werden können. Sie sind noch zum größten Teil im Landwirtschaftssektor tätig. Nach der Untersuchung von League of Nations sind z.Zt. 70 bis

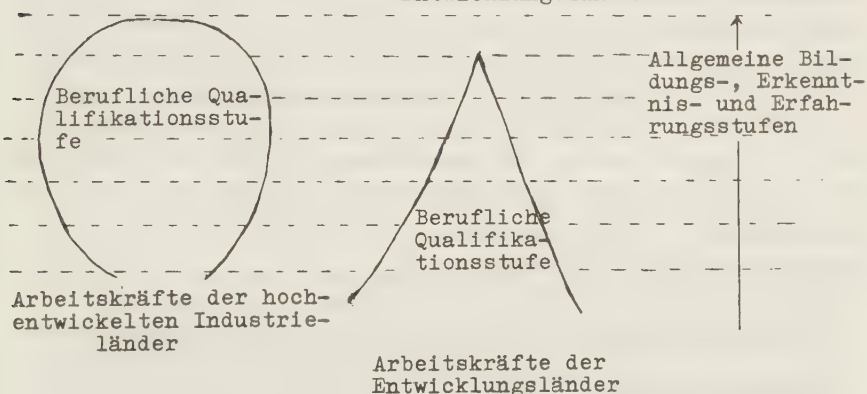
1 United Nations, Population Trend and Related Problems of Economic Development in the ECAFE Region, Economic Bulletin for Asia and the Far East, June 1959, p.141 - 27; S.C.Yang, Capital ..., a.a.O., p.75

80 Prozent der Bevölkerung in der Landwirtschaft beschäftigt¹. Auch Nurkse hat festgestellt, daß in den Entwicklungsländern zwei Drittel bis vier Fünftel der gesamten Arbeitskräfte in der Landwirtschaft beschäftigt werden, wovon wiederum etwa 15 bis 30 Prozent unter versteckte Arbeitslosigkeit fallen würden².

d) Die schlechte Mobilität der Arbeitskräfte verringert das verfügbare Arbeitsangebot weiter. Aus dem Gesagten wird ersichtlich, daß die meisten Entwicklungsländer, trotz ihrer großen Bevölkerungszahl ein unzulängliches Angebot an in der Industrie und für hochqualifizierte Arbeiten verwendbaren Kräften haben. Die Struktur der Arbeitskräfte in den unterentwickelten Ländern im Vergleich zu den hochentwickelten Industrieländern kann durch folgendes Bild veranschaulicht werden³:

Abbildung 7:

Die Struktur der Arbeitskräfte in den hochentwickelten Industrieländern und in den Entwicklungsländern



- 1 League of Nations, Industrialization and Foreign Trade, 1945, p.36; vgl. H.W.Singer, International Development: Growth and Change, a.a.O., p.41
- 2 R.Nurkse, Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, a.a.O., p.34
- 3 F.Kneschaurek, Wachstumsprobleme der lateinamerikanischen Länder im Lichte der gegenwärtigen weltwirtschaftlichen

Das Bild zeigt uns klar, daß in den Entwicklungsländern der Anteil hochqualifizierter Arbeiter an der gesamten Arbeitsbevölkerung viel geringer ist als der Anteil in den Industrieländern. Der Mangel an qualifizierten technisch versierten Arbeitskräften ist hauptsächlich auf ein niedriges Bildungsniveau, geringe Erfahrung und Kenntnisse zurückzuführen. Teilweise kann dieser Zustand auch auf schlechte Gesundheit bzw. schlechte Ernährung zurückgeführt werden. Ferner besteht die annormale Situation in manchen asiatischen Ländern (z.B. Indonesien), daß sich mit steigenden Löhnen das Arbeitsangebot verringert, statt daß es sich vermehrt (sog. "backward-bending supply curve")¹. Gründe dafür liegen in der besonderen Mentalität oder anderen Maßstäben für die Nutzung und Bewertung der Wirtschaftsgüter².

Technisch qualifizierte Arbeitskräfte könnten natürlich von den entwickelten Ländern importiert werden, wenn die Entwicklungsländer günstigere Bedingungen, insbesondere auf dem Lohn- und Gehaltssektor bieten könnten als die entwickelten Länder selbst. Abgesehen davon ist es wichtig, ob den ausländischen Arbeitern die Lebensweise der unterentwickelten Länder zusagt oder nicht, d.h. es besteht das Problem, qualifizierte Arbeitskräfte in ausreichender Zahl anzulocken. Gelänge es, dann könnte eventuell eine Zahlungsbilanzverschlechterung auftauchen.

Fortsetzung Fußn.3, Seite 88

Expansion, in: Außenwirtschaft, Bd.17, 1962, S.53. Kne-
schaurekt hat eigentlich nur lateinamerikanische Arbeits-
struktur berücksichtigt, wir finden diese Darstellung auch
für andere Entwicklungsländer zutreffend.

1 A.P.Kindleberger, Foreign Trade and the National Economy,
a.a.O., p.66

2 S.Fietze, G.Fleming u.a., Auswertung der Dokumentation der
Welthandelskonferenz, a.a.O., S.193

Lewis stellte fest, daß die meisten Entwicklungsländer Asiens ein unbegrenztes Angebot an Arbeitskräften haben. Diese Arbeitskräfte sind zum großen Teil in der Landwirtschaft, kleinen Geschäften und der heimischen Dienstleistungsindustrie beschäftigt. Die Grenzproduktivität der Arbeiter ist aber gleich Null oder sogar negativ. Es ist also versteckte Arbeitslosigkeit in diesen Ländern vorhanden. Darum hat Lewis vorgeschlagen, Arbeitskräfte aus den Sektoren abzuführen, in denen ein Überschuß vorhanden ist. Das sei möglich ohne Reduktion des gesamten Produktionsergebnisses. Die abgezogenen Arbeitskräfte stünden dann dem Industriesektor zur Verfügung¹.

Wie bezweifeln diesen Vorschlag, denn:

- a) Es ist unvorstellbar, daß ein Abzug der Arbeitskräfte ohne Reduktion des gesamten Produktionsergebnisses, ohne grundlegenden Wandel des sozialen und gesellschaftlichen Systems durchgeführt werden kann. Haberler² und Higgins³ sind im Gegensatz zu Lewis der Meinung, daß das Angebot an Arbeit nicht vollständig elastisch ist und daß bei gegebener Kapitalausstattung ein ständiger Abzug von Arbeitskräften aus dem Existenzsektor nur mit einem Rückgang des Produktionsergebnisses erkauft werden könne⁴.
- b) Es ist unwahrscheinlich, daß die von anderen Sektoren abgezogenen Arbeitskräfte ohne eine Umschulung oder technische Ausbildung direkt im Industriesektor voll eingesetzt werden können.

1 W.A.Lewis, Economic Development with unlimited Supplies of Labour, a.a.O., p.139 - 191

2 G.Haberler, International Trade and Economic Development, National Bank of Egypt, Fifth Anniversary Commemoration Lectures, Cairo 1959, p.33

3 B.Higgins, Economic Development: Principles, Problems and Policies, New York 1959, p.353

4 Vgl. H.Besters, Theorie zur wirtschaftlichen Entwicklung, a.a.O., S.269

c) Die Umstrukturierung der Arbeitskräfte verursacht zusätzlich Sozialkosten, z.B. Wohnungsbau für die eingewanderten Arbeiter, die berücksichtigt werden müßten.

Die Frage, wie groß die Zahl qualifizierter Arbeitskräfte sein müßte, um die Importsubstitution und die Exportdiversifikation zu realisieren, hängt davon ab, in welchem Umfang neue Produktion angesiedelt werden soll, wie groß der Arbeitskoeffizient der Produkte (A/O) und wie groß die Substitutionsmöglichkeiten zwischen Arbeit und Kapital bzw. anderen Produktionsfaktoren sind.

Generell müssen in der Exportindustrie mehr technisch hochqualifizierte Arbeitskräfte eingesetzt werden als in der importsubstituierenden Industrie, da die erstere eine höhere Leistung verlangt, weil ihre Produkte auf ausländischen Märkten wettbewerbsfähig sein müssen¹. Je größer die Zahl qualifizierter Arbeitskräfte in den Entwicklungsländern, um so mehr Möglichkeiten zur Einrichtung neuer industrieller Sektoren bestehen. Es ist auch zu vermuten, daß durch die Verbesserung der Qualität von Arbeitskräften eine rasche Substitution und Diversifikation erzielt werden kann, und es kann wahrscheinlich auch durch die Produktion, die aus der Substitution und der Diversifikation resultiert, die Qualität der Arbeitskräfte verbessert werden ("learning by doing"-Effekt).

122 Ressourcen

Die Frage, ob bestimmte vorhandene Ressourcen des Inlandes eine notwendige Bedingung für die Ansiedlung einheimischer

1 Vgl. C.P. Kindleberger, Economic Development, a.a.O., p.73; R.E. Baldwin, Economic Development and Growth, New York/London 1966, p.85

Industrien und neuer Exportindustrien sei, ist oft verneint worden. Man kann behaupten, daß die fehlenden Ressourcen vom Ausland importiert und somit ergänzt werden können. Adler meinte, daß die Ressourcen für die wirtschaftliche Entwicklung heutzutage keine so große Rolle mehr spielen wie vor einem Jahrhundert¹. Er weist auch darauf hin: "Cheaper transport made industry more footloose, there were multiple sources of power, and it was no longer almost obligatory for a country industrializing to have a natural resource base of good coal and iron ore"². Also ist es wegen der billigen Transportkosten möglich, ohne vorhandene Ressourcen des Inlands ein Land zu industrialisieren. Japan und die Schweiz wurden als Beispiel dafür genannt, daß trotz eines Mangels an Ressourcen eine Industrialisierung möglich ist. Gegenbeispiel sind Indonesien, Iran, Irak, die trotz ihrer relativ reichen Ressourcen unterentwickelt blieben. Darum wird gefolgert, daß zwischen dem Wirtschaftswachstum und den Ressourcen keine enge Korrelation besteht³.

Die Argumentation zeigt u.E. aber nicht ganz klar, ob durch die schlechte Transportlage der ärmeren Länder, vor allem ihrer Seetransportlage, ihre Wirtschaftsentwicklung bzw. die Einrichtung neuer Produktionssektoren nicht beeinträchtigt werden, auch wenn die Ressourcen theoretisch importiert werden könnten. Insbesondere in dem Land, in dem Devisen knapp sind, tritt das Problem verstärkt auf. Anders formuliert ist eine Industrialisierung bei fehlenden Ressourcen im Inland nur dann möglich, wenn das Land eine günstige Transportlage und keine großen Zahlungsbilanzschwierigkeiten hat. Außerdem muß

1 T.H.Adler, Diskussion über den Aufsatz von H.B.Chenery, Land: The Effects of Resources on Economic Growth, in: Economic Development with special Reference to East Asia, ed. by K.Berrill, London 1964, p.50

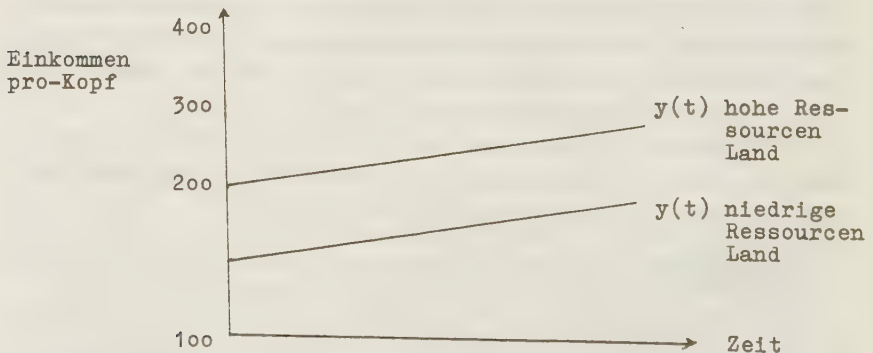
2 Derselbe, a.a.O.

3 H.B.Chenery, Land: The Effects of Resources on Economic Growth, a.a.O., p.49

gefragt werden, ob diejenigen entwickelten Länder, die trotz ihrer mangelnden Ressourcen zu hochentwickelten Ländern wurden, nicht durch andere Faktoren ergänzt bzw. begünstigt wurden, z.B. durch die Möglichkeit der Substitution von Ressourcen durch reichlich vorhandenes Kapital oder hochqualifizierte Arbeitskräfte oder durch abnehmende Bedeutung der Ressourcen, entstanden durch technischen Fortschritt. Um die Frage, ob die Ressourcen in der Wirtschaftsentwicklung bedeutsam sind oder nicht, richtig zu beantworten, wollen wir theoretisch davon ausgehen, daß die *ceteris paribus* Annahme gilt. Wenn alle anderen Bedingungen gleich bleiben, dann werden relativ reichliche Ressourcen das Wirtschaftswachstum begünstigen, und zwar umso mehr, je mannigfaltigere Ressourcen ein Land besitzt. Wenn beispielsweise der Iran kein Erdöl, Malaya kein Zink und Gummi, Indonesien kein Gummi, Ceylon keinen Tee und China (Taiwan) keinen Zucker, Pakistan keine Jute und Baumwolle, Thailand keinen Reis und Gummi hätten, wäre ein Wachstum der Volkswirtschaften kaum vorstellbar. Zur Veranschaulichung dieser Aussage eine Abbildung:¹

Abbildung 8:

Länder mit unterschiedlichen Ressourcen und Einkommensniveau, aber mit gleicher Wachstumsrate wachsend



1 C.P.Kindleberger, Economic Development, a.a.O., p.67

Auch daraus folgt, daß die Importsubstitution und die Exportdiversifikation bzw. die Industrialisierung in gewissem Maße von Ressourcen abhängig sind, falls die sonstigen Bedingungen gleich erfüllt werden. Wenn in einem Land größere Ressourcen vorhanden sind, bestehen mehr Chancen, die neuen Produktionssektoren anzusiedeln. Die Bedeutung der Ressourcen für die Wirtschaftsentwicklung ist besonders in der Anfangszeit groß, da in dieser Zeit die Technik noch rudimentär ist und Kapital, Facharbeiter und organisatorische Faktoren nur begrenzt vorhanden sind. Später werden sie in der Lage sein, Substitution von Ressourcen durch Kapital und Arbeit durchzuführen. Diesen Zusammenhang können wir in einer makroökonomischen Produktionsfunktion verdeutlichen:

$$Y = f(K, A, R, T, O)$$

wobei

Y = Volkseinkommen bzw. Output
 K = Kapital; A = Arbeit
 R = Ressourcen; T = Technik
 O = Organisatorischer Faktor

wenn K , A , T und O konstant gehalten wird, dann hängt Y allein von R ab. Außerdem ist zu vermuten, daß die Form der Ressourcen die Form der Produktion und des Außenhandels beeinflussen kann. Begrenzte Ressourcen werden die Importsubstitution und die Exportdiversifikation beschränken, falls die Entwicklungsländer keine anderen Faktoren ergänzen können. M.a.W. ist es möglich, z.B. ohne Kohle und Erz Stahlwerke anzusiedeln, ohne Erdöl Raffinerien zu errichten, ohne Baumwolle eine Baumwolltextilindustrie einzurichten. Aber diese Möglichkeiten werden begrenzt durch die Menge der verfügbaren Devisen eines Landes und insoweit besteht eine Benachteiligung im Vergleich mit anderen Ländern, die die Ressourcen haben, falls alle anderen Produktionsbedingungen gleich sind. Beispielsweise haben manche lateinamerikanischen Entwicklungsländer die Erfahrung gemacht, daß durch mangelnde Ressourcen (Erdöl, Kohle und Wasserressourcen usw.) eine ernste Situation

für ihre Wirtschaftsentwicklung entstanden ist, unter dem Gesichtspunkt der begrenzten Importkapazität¹. Umgekehrt wurde die indische Volkswirtschaft durch die vorhandenen Ressourcen von Kohle, Erz und anderen wesentlich diversifiziert².

Wie groß der Ressourcenkoeffizient (R/O) von Produkt zu Produkt, von Branche zu Branche, von Land zu Land ist, hängt nicht nur vom Stand der Technik, sondern auch von den Substitutionsmöglichkeiten von Ressourcen durch Kapital und Arbeit ab. Eine Vermehrung der Ressourcen wird auch durch technischen Fortschritt und Verbesserung der Transportlage erreicht werden. Higgins meinte, daß die Entwicklung der neuen Ressourcen eine zentrale Rolle in der Wirtschaftsentwicklung spielt³. Wie groß die potenziellen Ressourcen sind, die in den Entwicklungsländern noch vorhanden sind, ist noch ungewiß. Auf jeden Fall sind kurzfristig die Ressourcen konstant, aber langfristig werden sie sich verändern. Im allgemeinen werden in den großen Ländern mehr Ressourcen vorhanden sein als in den kleinen. Dadurch haben die großen Länder auch mehr Gelegenheit zur Importsubstitution und zur Exportdiversifikation als kleine Länder, aber durch die Einseitigkeit der Ressourcen (z.B. Iran) wird die Diversifikation begrenzt werden, wenn der Import von Ressourcen begrenzt ist⁴.

123 Technik

Die Technik ist ein wesentlich beeinflussbarer Faktor der Wirtschaftsentwicklung. Baldwin bezeichnet sie als notwendi-

1 United Nations, Economic Bulletin for Latin America, 1963, New York 1964, p.9

2 W.Malenbaum, Comparative Costs and Economic Development: The Experience of India, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol.54, 1964, p.397

3 B.Higgins, Economic Development, a.a.O., p.24

4 Vgl. J.R.Hicks, Development and Trade, in: Essays in World Economics, Oxford 1959, p.180 - 188

ge und mehr als notwendige Bedingung¹. Das technische Niveau der unterentwickelten Länder ist bis heute noch viel niedriger als das der entwickelten Länder. Es wurde behauptet: Die unterentwickelten Länder sind nicht nur deswegen so wenig entwickelt, weil sie wenig Kapital und Facharbeiter haben, sondern hauptsächlich wegen ihrer zurückgebliebenen Produktionstechnik². Die rückständige Technik begrenzt also die Wirtschaftsentwicklung. Technik ist nun in unserem Zusammenhang eine notwendige Bedingung, um die importkonkurrierenden und die exportorientierten Industrien einzurichten. Problem ist die Herkunft der modernen Technik. Schumpeter unterscheidet zwei unterschiedliche Prozesse: Die Invention und die Innovation³. Invention bedeutet die Erfindung einer neuen Technik. Innovation bedeutet die praktische Anwendung einer gefundenen Technik in der Produktion. Nach Meinung Schumpeters wird die Erfindung vom Techniker, dem Ingenieur oder dem Wissenschaftler gemacht, während die Innovation von den Unternehmern durchgeführt wird. Rostow unterscheidet bei einer Erfindung weiterhin die anwendbare und die nichtanwendbare; die letzte geschieht aus wissenschaftlichem Interesse und kann nicht zur Innovation werden.⁴

Wir wissen, daß in den Entwicklungsländern die Invention keine sehr große Rolle spielt, da die Investitionen im Gebiet der wissenschaftlichen Untersuchung, insbesondere der naturwissenschaftlichen Untersuchung, nur sehr gering sind. Die Invention bzw. technische Neuerung ist aber von Investitionen

-
- 1 R.E.Baldwin, Economic Development and Growth, a.a.O., p.16
 - 2 A.K.Cairncross, Factors in Economic Development, London 1962, p.95
 - 3 J.R.Schumpeter, Business Cycles, Vol.I, New York and London 1939, 1.Printing, p.84
 - 4 A.P.Usher, Technical Change and Economic Growth, Princeton N.J. 1956, p.523 and p.550; C.P.Kindleberger, Economic Development, a.a.O., p.137

abhängig. Natürlich hängt die technische Änderung nicht nur von Investitionen ab, sondern auch von der Qualität der Techniker, Ingenieure und Wissenschaftler und von den wissenschaftlichen Institutionen. Anders ausgedrückt, man darf auf kein Gesetz schließen, daß einen Zusammenhang zwischen einem gewissen Prozentsatz der Forschungsausgaben und einem bestimmten technischen Fortschritt angibt¹. Nun ist es kaum vorstellbar, daß die für die Importsubstitution und die Exportdiversifikation benötigte Technik zur Zeit von den Entwicklungsländern selbst entwickelt werden kann, da die Kapazität der Invention noch nicht dazu ausreicht. Die Technik ist aber notwendige Voraussetzung, um neue Produktionssektoren einzurichten, also muß sie verändert und angepaßt werden. Glücklicherweise besteht noch eine Möglichkeit, eine technische Neuerung durch Imitation fortgeschrittener Länder zu erreichen. Es ist offensichtlich viel leichter zu imitieren, als eine eigene Technik zu entwickeln, außerdem erspart man sich dadurch die Investition für die eigene Forschung². Aber mit der Imitation sind auch Nachteile vorhanden:

a) Es können nicht alle technischen Methoden, die von den hochindustrialisierten Ländern entwickelt worden sind, imitiert werden, da manche von ihnen durch Patent geschützt sind, oder geheimgehalten werden und eine Imitation unmöglich ist.

b) Wenn die Imitation möglich ist, dann besteht erfahrungsgemäß ein nicht unbeträchtlicher time-lag zwischen der Anwendung der neuen Technik in den entwickelten Ländern und der Imitation der unterentwickelten Länder³.

1 H.W.Singer, Neue Tendenzen im wirtschaftswissenschaftlichen Denken über die Entwicklungsländer, a.a.O., S.78

2 G.Haberler, International Trade and Economic Development, in: Leading Issues in Development Economics, ed. by G.M. Meier, New York/Oxford 1964, p.356

3 R.E.Baldwin, Economic Development and Growth, a.a.O., p.16

c) Die Technik, die imitiert worden ist, paßt nicht unbedingt zur Produktion der Entwicklungsländer. Manche neue Technik kann nur dann vorteilhaft verwendet werden, wenn der Umsatz die fixen und variablen Kosten deckt¹. Mit anderen Worten soll die Technik nur dann effektiv genutzt werden, wenn die Absatzmöglichkeiten ein genügend großes Produktionsvolumen zulassen². Ferner müssen die Kosten der Stilllegung von alten Kapitalanlagen, die durch die Einführung der neuen imitierten Technik verursacht werden, von dem neuen Umsatz gedeckt werden.

d) Technische Erfindungen der entwickelten Länder sind meist capital-using bzw. labour-saving, d.h. Techniken, die der Lage der entwickelten Länder auf dem Kapital- und Arbeitsmarkt entsprechen, aber kaum die Lage der Entwicklungsländer berücksichtigen. Durch Übertragen von capital-using bzw. labour-saving Techniken in die Entwicklungsländer wird das Problem der Kapitalknappheit verschärft und die nicht genügende Absorption der Beschäftigung vergrößert³.

e) Die Technik ist im Sinne von Kaldor capital-embodied (Sachkapital). U.E. ist die Technik nicht nur im Kapital, sondern auch in der Arbeit und den Ressourcen verkörpert. Es ist dann fast unmöglich oder zumindest ineffektiv, die Technik zu imitieren, falls das Sachkapital nicht zugenommen hat, oder sich die Qualität der Arbeit oder der Charakter der Ressourcen nicht geändert hat.

f) Die moderne Technologie veraltet auch rasch, so daß nur die Volkswirtschaften mit einem hohen Spar- und Investitionskoeffizienten sich ständig auf dem neuesten Stand halten

1 C.P. Kindleberger, Economic Development, a.a.O., p.140

2 S. Pietze, G. Fleming u.a., Auswertung der Dokumentation der Welthandelskonferenz, a.a.O., S.196

3 United Nations, Economic Bulletin for Latin America 1963, a.a.O., p.8

können¹. Diese Bedingung ist für die Entwicklungsländer jedoch nicht gegeben.

Solange die moderne Technik, die zur Industrialisierung zur Verfügung stehen muß, nicht von den Entwicklungsländern selbst entwickelt werden kann, muß sie trotz der aufgezeigten Nachteile von den entwickelten Ländern imitiert werden, falls die Möglichkeit der Imitation gegeben ist. In dieser Beschränkung der Imitation liegt auch die Begrenzung der Durchführung der Importsubstitution und der Exportdiversifikation. Langfristig sollte eine Technik entwickelt werden, die der vorhandenen Menge an Kapital, Arbeit und Ressourcen angepaßt ist.²

124 Organisation

Außer Kapital, Arbeit, Ressourcen und Technik ist noch ein weiterer Faktor bei der Ansiedlung der importkonkurrierenden und exportorientierten Industrie wichtig: ein Personenkreis, der in der Lage ist, dispositive Aufgaben zu übernehmen, d.h. Kapital, Arbeit, Ressourcen und Technik optimal zu kombinieren.

Die Aufgabe dieses Personenkreises der Unternehmer beschränkt sich nicht nur auf die Kombination von Produktionsfaktoren. Knight meinte, daß die Unternehmer eine Gruppe von speziellen Personen sind, die die Last des Risikos und die Unsicherheit tragen³. Nach Meinung Schumpeters ist es aber Hauptaufgabe der Unternehmer, Innovatoren zu sein⁴. Marshall behauptet,

1 B.Higgins, Economic Development, a.a.O., p.248; C.P.Kindleberger, Obsolescence and Technical Change, in: Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, Aug.1961, p.281 - 279

2 Vgl. H.J.Brunton, Principles of Development Economics, New York 1965, p.184

3 F.H.Knight, Risk, Uncertainty and Profit. Zitat von F.Har-bison, in: Entrepreneurial Organisation as a Factor in Economic Development, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol.LXX, 1956, p.364

4 J.A.Schumpeter, Business Cycles, a.a.O., p.85 - 86

daß das Management eine der Aufgaben der Unternehmer sei, neben der Aufgabe, Risiko zu tragen und Innovationen vorzunehmen. Also besteht die Aufgabe der Unternehmer darin:

- a) die Entscheidung darüber zu treffen, was produziert werden soll und wie, d.h. die Entscheidung über die Kombination der Produktionsfaktoren,
- b) das Risiko und die Unsicherheit zu tragen,
- c) Innovationen vorzunehmen,
- d) zu lenken, zu kontrollieren und zu beaufsichtigen.

Harbison hält den Unternehmer nicht wie Marshall für "an individual person" und führt aus: "... the entrepreneur is in essence an organisation, which comprise all of the people required to perform entrepreneurial function"¹. Das Unternehmertum sollte sowohl quantitativ als auch qualitativ aufgefaßt werden. In unserer Untersuchung werden wir dieser Auffassung folgen.

Der quantitative und qualitative organisatorische Faktor ist offenbar in den meisten Entwicklungsländern bisher noch sehr gering.

Die Spannweite der Kontrolle und die Aufsicht ist darum auch primitiv und sehr gering. Der geringe Umfang des quantitativen und qualitativen organisatorischen Faktors erklärt auch, warum die Produktivität der Arbeiter in Entwicklungsländern niedriger ist als in den entwickelten Ländern, und darüber hinaus warum die Wachstumsraten der unterentwickelten Volkswirtschaften niedrig sind². Erklärlich ist das, wenn man annimmt, daß Kapital, Arbeit, Ressourcen und Technik konstant sind. Dann ist es möglich, allein durch besse-

1 F.Harbison, Entrepreneurial Organisation as a Factor in Economic Development, a.a.O., p.365

2 R.E.Baldwin, Economic Development and Growth, a.a.O., p.16

re Organisation, höhere Produktivität zu erzielen. In Pakistan hat sich beispielsweise die Industrie in den letzten Jahren schnell entwickelt. Das schnelle Wachstum der Industrie soll auf eine plötzlich und unerwartet aufgetauchte kleine Gruppe von Unternehmern zurückzuführen sein, die früher in kleinen Dörfern ihre Geschäfte gemacht hatten¹. In den Philippinen entstand eine ähnliche unternehmerische Gruppe aus zum größten Teil großen Landeignern, die z.T. an Hochschulen studiert hatten².

Für die Knappheit des unternehmerischen Elements in den Entwicklungsländern gibt es mehrere Gründe:

a) Unzureichende Erfahrung

Die weiter von den Industrieländern entfernten sogenannten peripheren Länder sind meistens Agrarländer. Die Bevölkerung dieser Länder ist zumeist in der Landwirtschaft beschäftigt und sie exportieren Primärprodukte. Die existierende Industrie war meist durch ausländische Investitionen entstanden und ist im Besitz ausländischer Unternehmer. Der Bevölkerung selbst fehlen die Kenntnisse zum Aufbau und zur Weiterentwicklung der Industrie besonders dann, wenn auch das Handwerk als Basis der Industrie fehlte.

b) Die besondere Mentalität

Die Mentalität der meisten unterentwickelten Länder ist dadurch charakterisiert, daß es an dem unternehmerischen Wagemut fehlt. Ihnen fehlt der "Geist des Kapitalismus", wie es Max Weber bezeichnet hat³. Die besondere Mentalität ist manchmal von kulturellen und sozialen Faktoren beeinflusst. Im alten China wurde z.B. der soziale Status so bewertet:

1 R.E.Baldwin, Economic Development and Growth, a.a.O., p.16

2 Derselbe, ebenda

3 M.Weber, Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Bd.1, S.17 - 236, chinesische Übersetzung von Han-Yu Chang, Taipei 1951

ba) Intellektuelle, bb) Bauern, bc) Arbeiter, bd) Geschäftsleute. Bis heute sind noch Einflüsse dieser alten Rangordnung spürbar.

c) Mangel an Investitionen im Organisationssektor

Der Mangel an Investitionen im Organisationssektor ist ein anderer Faktor, der für eine unzureichend ausgebildete Unternehmerschicht verantwortlich gemacht werden kann. Es ist nicht ausreichend für eine Industrialisierung, nur mehr Kapital zu investieren, ohne die Organisation parallel zu fördern. Die Vernachlässigung der organisatorischen Investition könnte einen Engpass der Wirtschaftsentwicklung der weniger entwickelten Länder verursachen. Auch die Unzulänglichkeit der organisatorischen Faktoren begrenzt die Importsubstitution und die Exportdiversifikation. Gerschenkron hat vorgeschlagen, die unterentwickelten Länder, deren private Organisation für eine Wirtschaftsentwicklung nicht ausreichend ist, durch eine öffentliche unternehmerische Organisation zu ergänzen¹. Ferner könnte die Entwicklungsbank außerhalb ihrer Kreditversorgung organisatorische Hilfe zur Verfügung stellen². Allerdings kann der öffentliche Unternehmer nicht ohne weiteres den privaten Unternehmer als Innovator ersetzen. Singer hat z.B. die interessante Meinung vertreten, daß öffentliche Unternehmer die Wirtschaftsentwicklung der unterentwickelten Länder hemmten³. Singer argumentierte folgendermaßen: Die ausgebildeten führenden Personen in den Entwicklungsländern sind knapp. Wenn sich diese Personen in der Regierung konzentrieren, müssen sie durch Aufnahme unterneh-

1 A.Gerschenkron, Economic Backwardness in Historical Perspective, Cambridge, Mass. 1962, p.355; P.S.Lee hat hingewiesen, daß in Japan beim Anfang der Industrialisierung sowohl die privaten Unternehmer als auch die Regierungsführer zur Wirtschaftsentwicklung beigetragen haben. Siehe P.S.Lee, Unbalanced Growth: A Case of Japan, 1878-1918, in: Yale Economic Essays, Vol.6, No.2, Fall 1966, p.519

2 Derselbe, ebenda

3 H.W.Singer, Obstacles to Economic Development, in: Social Research, Spring 1953; siehe auch B.Higgins, Economic Development, a.a.O., p.247

merischer Aufgaben die Regierungsgeschäfte vernachlässigen. Durch die Vernachlässigung wird eine schlechte Administration verursacht, die ein Haupthindernis der Wirtschaftsentwicklung ist. In Indonesien ist beispielsweise die Wirtschaftsentwicklung durch den Effekt der Nationalisierung geschädigt worden¹.

d) Fehlender Gewinnanreiz

In den Zentralplanwirtschaftsländern ist der Mangel an unternehmerischen Faktoren dadurch zu erklären, daß der Gewinnanreiz fehlt.

Der unternehmerische Faktor kann auch importiert werden, aber der Import ist durch die Devisenknappheit begrenzt. Langfristig wird auch hier der Effekt des "learning by doing" den Faktor Organisation verbessern.

125 Infrastruktur

Die Infrastruktur ist ein Gesamtbegriff, unter den die Ausstattung mit Straßen, Häfen, Eisenbahnen, sonstigen Transportmöglichkeiten, Schulen, Krankenhäusern, öffentlichen Versorgungsbetrieben usw. fällt. Eine erfolgreiche Importsubstitution und Exportdiversifikation ist nur auf der Grundlage einer ausreichenden Infrastruktur möglich. Rosenstein-Rodan sagt dazu: "The public overheads are a prerequisite for the take-off phase in economic development"². Kindleberger meint: "where lack of transport is a fragrant obstacle to economic progress"³. Übertragen wir diese Idee auf unseren Zusammenhang, dann ist die Verbesserung der In-

1 H.W.Singer, Obstacles to Economic Development, a.a.O.

2 P.N.Rosenstein-Rodan, Note on the Theory of the "Big Push", in: Economic Development for Latin America, ed. by H.S.H Iltis, London 1961, p.76

3 C.P.Kindleberger, Economic Development, a.a.O., p.195

Infrastruktur eine notwendige Bedingung für die Einrichtung neuer Produktionssektoren. Falls diese Bedingung nicht erfüllt ist, wird tatsächlich jedes neue Investitionsvorhaben gehemmt. Einige Entwicklungsländer Lateinamerikas haben z.B. die Erfahrung gemacht, daß durch einen Engpass auf dem Gebiet der Infrastruktur eine aktive, produktive Investitionstätigkeit sehr erschwert worden ist¹. Dieser Engpass besteht nicht nur in Lateinamerika. Im allgemeinen läßt in den Entwicklungsländern die Lage der Energieversorgung, der Wasserversorgung, der Eisenbahn, der Straßen usw. noch sehr zu wünschen übrig². Rosenstein-Rodan gibt vier Merkmale für die Infrastruktur bzw. das "social overheadcapital" an³:

a) Die Infrastruktur muß bereits vor der direkt produktiven Investition zur Verfügung stehen.

b) Verbesserungen der Infrastruktur wirken langfristig.

c) Die Infrastruktur hat eine lange Reifezeit.

d) Ein bestimmtes infrastrukturelles Minimum ist Bedingung für den industriellen Aufschwung. (Rosenstein-Rodan hält einen Anteil der Infrastrukturmaßnahmen von 30 - 40 % der Gesamtinvestitionen der Entwicklungsländer für notwendig. Außer diesen Merkmalen müssen wir noch ein weiteres hinzufügen:

e) Die Infrastruktur ist im Gegensatz zu anderen Produktionsfaktoren, die in unterentwickelten Ländern vorhanden sind, nicht importierbar.

Infrastrukturinvestitionen sind nicht nur deswegen wichtig, weil sie an die anderen Investitionen angepaßt sein müssen, sondern auch deshalb, weil durch eine bessere Infrastruktur private Investitionen angeregt werden können⁴. Mit anderen

1 United Nations, Economic Bulletin for Latin America, Vol. 18, No.1, 1964, p.52

2 R.Nurkse, Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, a.a.O., p.85

3 P.N.Rosenstein-Rodan, Note on the Theory of the "Big-Push", a.a.O., p.75

4 H.Krier, Bedingungen und Wege industrieller Entwicklung in landwirtschaftlichen Gebieten wie der Bretagne, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.93, 1964 II, S.323-324

Worten werden durch bessere Bedingungen mehr neue Investitionsmöglichkeiten geschaffen, als früher zur Verfügung gestanden haben. Nurkse hat darauf hingewiesen: "Once a minimum structure of social overhead capital exists, any private firm can make use of it at small or zero additional cost not only to itself but also to the community"¹. Also können die privaten Firmen durch die Infrastruktur begünstigt werden. Es ist aber kaum zu erwarten, daß diese nicht direkt produktiven Investitionen mit langer Reifezeit von privater Seite durchgeführt werden. Sie müssen daher von der öffentlichen Hand durchgeführt werden.

2 Wahl der Importsubstitution und der Exportdiversifikation

2a Komparative Kosten als Wahlkriterium?

2a0 Darstellung der komparativen Kostentheorie (Heckscher-Ohlin Modell)

Die Darstellung der komparativen Kostentheorie von Heckscher und Ohlin beruht wie die Ricardos auf einem zwei Länder-, zwei Güter-, zwei Produktionsfaktoren-Modell. Es werden folgende fünf Annahmen getroffen:²

- a) Es herrscht vollständige Konkurrenz sowohl auf dem Gütermarkt als auch auf dem Faktormarkt und alle Faktoren sind vollbeschäftigt.
- b) Unterschiedliche Produktionsfunktionen für unterschiedliche Güter, gleiche Produktionsfunktionen für gleiche Güter in beiden Ländern.

1 R.Nurkse, Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, a.a.O., p.152

2 S.Mookerjee, Factor Endowment and International Trade, Bombay, Calcutta, New Delhi 1958, p.11

- c) Alle Produktionsfunktionen sind linear-homogen.
- d) Die Faktorintensität in der Produktion aller Güter ist eindeutig.
- e) Transportkosten sind außerhalb der Betrachtung, und es bestehen keine Handelshemmnisse.

Heckscher und Ohlin gehen davon aus, daß es sich um zwei Länder mit unterschiedlichen Faktorausstattungen handelt. Land A ist relativ kapitalreich und Land B ist relativ arbeitsreich. Folglich muß der Faktorpreis des Kapitals in Land A niedriger sein als in Land B. Umgekehrt muß der Faktorpreis der Arbeit in Land B niedriger sein als in Land A. Die internationale Arbeitsverteilung soll sich so entwickeln: Das relativ kapitalreiche Land A wird die kapitalintensiven Güter (x_1) produzieren und exportieren. Das relativ arbeitsreiche Land B wird die arbeitsintensiven Güter (x_2) produzieren und exportieren. Denn die Produktionskosten (K_1) von x_1 sind in Land A relativ niedriger als die Produktionskosten (K_2) von x_2 und die Produktionskosten (K_2) von x_2 sind in Land B relativ niedriger als die Produktionskosten (K_1) von x_1 . Symbolisch ausgedrückt:

$$\frac{K_1}{K_2} \text{ Land A} < \frac{K_1}{K_2} \text{ Land B}$$

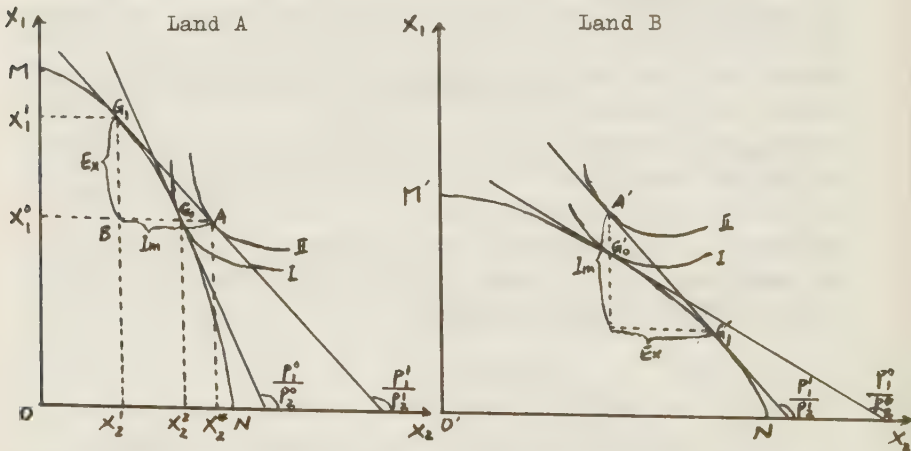
Die relativ niedrigeren Produktionskosten von x_1 in Land A verursachen - wegen der Annahme der vollständigen Konkurrenz - einen niedrigeren Preis von x_1 im Vergleich zu Land B, da in beiden Ländern gleiche Nachfragestrukturen impliziert wurden. Analog wird der Preis von x_2 in Land B relativ niedriger sein im Vergleich zu Land A. Symbolisch:

$$\frac{P_1}{P_2} \text{ Land A} < \frac{P_1}{P_2} \text{ Land B}$$

Nach Eröffnung des Außenhandels soll sich also jedes Land so spezialisieren, daß die Güter mit den relativ niedrigen Kosten hergestellt werden und exportiert werden. Die Güter, die mit relativ hohen Kosten hergestellt werden, werden weniger im Inland hergestellt, sondern importiert. Der Gütertausch wird beide Länder begünstigen, d.h. die Wohlfahrt kann in beiden Ländern erhöht werden.

Mit Transformationskurven läßt sich die obige Aussage folgendermaßen darstellen:

Abbildung 9:



Auf der Ordinate tragen wir kapitalintensive Güter x_1 und auf der Abzisse arbeitsintensive Güter x_2 ab. MN und M' N' sind entsprechende Transformationskurven von Land A und Land B. Vor Beginn des Außenhandels produziert und konsumiert Land A OX_1^0 von Gut X_1 und OX_2^0 von Gut X_2 . Das Preisverhältnis ist $\frac{P_1}{P_2}$. Nach Einsetzen des Außenhandels wird OX_1^1 von Gut X_1 und OX_2^1 von Gut X_2 produziert. Also wird mehr X_1 und weniger X_2 hergestellt. BG_1 wird exportiert und BA wird importiert. Die Nachfrage- bzw. Indifferenz-

kurve liegt aber außerhalb der Transformationskurve bzw. Produktionsmöglichkeit. $\frac{P_1}{P_2}$ sinkt. Nach Außenhandel wird OX_2^* und

OX_1^0 konsumiert. Wie man sieht, hat sich die Wohlfahrt des Landes erhöht von I auf II. Analog zu Land A wird in Land B ebenfalls die Wohlfahrt von I' auf II' erhöht. Die Preisrelation $\frac{P_1}{P_2}$ steigt. Im Gleichgewichtszustand wird folgende Bedingung erfüllt:

$$Ex \text{ Land A} = Im \text{ Land B}$$

$$Ex \text{ Land B} = Im \text{ Land A}$$

Inwieweit jedes Land die Wohlfahrt erhöhen kann, hängt nicht nur von der Produktion, sondern auch vom ausländischen Nachfragevolumen ab.

Ein Zahlenbeispiel kann dies noch verdeutlichen:

	Land A	Land B
Gut X_1	100	50
Gut X_2	50	30

Vor Eröffnung des Außenhandels kann Land A mit vorhandenem Kapital und Arbeit entweder 100 Einheiten von Gut X_1 oder 50 Einheiten von X_2 produzieren. Land B kann mit vorhandenem Kapital und Arbeit entweder 50 Einheiten von Gut X_1 oder 30 Einheiten von Gut X_2 produzieren. Das Realtauschverhältnis $(\frac{P_1}{P_2})$ ist in Land A $\frac{100}{50} = 2$ und in Land B $\frac{50}{30} = 1,67$. Mit

anderen Worten: der Realpreis des Gutes X_1 ist in Land A niedriger als der Preis des Gutes X_2 ; eine Einheit von Gut X_1 entspricht 0,5 Einheiten von Gut X_2 in Land A. In Land B entspricht eine Einheit von Gut X_1 0,6 Einheiten von Gut X_2 . Der Realpreis des Gutes X_2 ist in Land B niedriger als der von Gut X_1 . Also eine Einheit von Gut X_2 entspricht 1,67 Ein-

heiten von Gut X_1 in Land B, in Land A entspricht eine Einheit von Gut X_2 zwei Einheiten von Gut X_1 . Nach Eröffnung des Außenhandels wird Gut X_1 in Land A mehr produziert und der Überschuß wird nach Land B exportiert. Gut X_2 wird in Land A weniger produziert und die fehlende Menge von Gut X_2 wird von Land B importiert. Umgekehrt wird Gut X_2 in Land B mehr produziert und der Überschuß nach Land A exportiert. Gut X_1 wird in Land B weniger produziert und die fehlende Menge wird von Land A importiert werden. Es folgt dann eine Senkung des Preises von Gut X_2 in Land A und eine Senkung des Preises von Gut X_1 in Land B. Also eine Einheit von Gut X_1 in Land A kann dann gegen mehr als 0,5 Einheiten von Gut X_2 umgetauscht werden. In Land B kann mit weniger als 1,67 Einheiten von Gut X_2 eine Einheit von Gut X_1 eingetauscht werden. Das bedeutet nichts anderes als die Steigerung der Wohlfahrt in beiden Ländern. Die Frage, eine wie große Erhöhung der Wohlfahrt durch den Außenhandel erzielt worden ist, ist abhängig sowohl von der Produktion als auch von der Nachfrage nach beiden Gütern. Je größer die ausländische Nachfrage nach Exportgütern, desto mehr wird das Realtauschverhältnis des Inlands begünstigt, bei gegebener Produktion.

Ferner wird nach Eröffnung des Außenhandels Gut X_1 bei Land A mehr nachgefragt (inländische Nachfrage + Export) und mehr produziert. Darüber hinaus wird der Produktionsfaktor Kapital in Land A relativ mehr nachgefragt, und er wird relativ weniger reich, d.h. knapper werden. Umgekehrt wird Arbeit in Land A relativ weniger nachgefragt und sie wird weniger knapp als vorher. Folglich wird der Faktorpreis des Kapitals steigen und der Faktorpreis der Arbeit sinken. In Land B ist die Änderung umgekehrt: der Faktorpreis des Kapitals sinkt und der Faktorpreis der Arbeit steigt. Schließlich wird diese Variation zu internationa-

lem Faktorpreisausgleich führen, wie Samuelson dargestellt hat¹.

201 Anwendung der komparativen Kostentheorie

Manche Ökonomen, wie Viner², Haberler³ haben behauptet, daß die komparative Kostentheorie bzw. das Heckschler-Ohlin Modell in der Realität angewendet werden kann, allerdings mit der Änderung der Annahmen. Die entwickelten Länder sind relativ kapitalreich und die unterentwickelten Länder sind relativ arbeitsreich. Deshalb sollte die internationale Arbeitsteilung gemäß der Theorie der komparativen Kosten sich so entwickeln, daß die entwickelten Länder kapitalintensive Güter produzieren und exportieren. Denn die kapitalintensiven Güter können in den entwickelten Ländern billiger produziert werden, weil der Faktorpreis des Kapitals hier relativ niedriger ist. Die unterentwickelten Länder sollten umgekehrt arbeitsintensive Güter produzieren und exportieren, da der Faktorpreis der Arbeit in diesen Ländern relativ niedrig ist, und somit diese Länder die arbeitsintensiven Güter mit niedrigeren Kosten produzieren können. Anders ausgedrückt: Die entwickelten

1 P.A.Samuelson, International Trade and the Equalisation of Factor Prices, in: Economic Journal, Bd.58, 1948, p.163 - 184; Deutsche Übersetzung in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, herausgegeben von K.Rose, Köln/Berlin 1965, S.159 - 168

2 J.Viner meinte, daß die komparative Kostentheorie für die Wirtschaftsentwicklung der unterentwickelten Länder gilt, aber unter der Revision der unterschiedlichen Qualitäten der Faktoren und Einbezug der external economies. Siehe: Stabilität und Progress: The Poorer Countries Problem, in: Stability and Progress in the World Economy, ed. by D. Hague; International Trade and Economic Development, Oxford 1953, p.16

3 G.Haberler, in Meier's Bauch, Leading Issues, p.352 - 354

Länder sollten industrielle Güter herstellen und exportieren, die Agrarprodukte bzw. Primärprodukte sollten importiert werden. Die Entwicklungsländer sollten Primärgüter produzieren und exportieren und Industriegüter von entwickelten Ländern importieren. Die internationale Spezialisierung auf diese Art und Weise kann die Wohlfahrt der beiden Ländergruppen erhöhen. Tatsächlich hat diese Arbeitsteilung im 19. Jahrhundert die Wohlfahrt und die Wirtschaftsentwicklung beider Ländergruppen begünstigt.

In unserem Zusammenhang, d.h. bei dem Problem der Ansiedlung neuer Produktionssektoren in Entwicklungsländern sollte nach dem Prinzip der komparativen Kosten entschieden werden, d.h. daß die Entwicklungsländer auch heute noch vor allem arbeitsintensive Produkte herstellen sollten, wobei man heute jedoch nicht mehr unbedingt arbeitsintensive Produkte mit Primärprodukten gleichsetzen kann. Es würde die Entwicklungsländer begünstigen, arbeitsintensive Güter zu produzieren und zu exportieren. Mit anderen Worten: Die Produktion von Exportgütern müßte mit arbeitsintensiven Verfahren durchgeführt werden. Außerdem sollte, gemäß der Theorie der komparativen Kosten, die Diversifizierung der Exporte mit industriellen Gütern und die Substitution der Importe mit industriellen Gütern vermieden werden. Zumindest sollten aber die Investitionen in der Exportindustrie und nicht in der importkonkurrierenden Industrie durchgeführt werden¹.

¹ Vgl. C.F.Kindleberger, Economic Development, a.a.O., p.299

2o2 Kritik und Würdigung der Theorie der komparativen Kosten und die Problematik ihrer Anwendung

2o2o Kritik zur Theorie der komparativen Kosten

a) Die Theorie der komparativen Kosten beruht auf der Linear-homogenen Produktionsfunktion, d.h. es werden constant returns to scale unterstellt. Die Fälle der increasing returns to scale und decreasing returns to scale sind vernachlässigt, obwohl die komparative Kostentheorie auch bei decreasing returns to scale gilt. Die increasing returns to scale, die nicht mit vollständiger Konkurrenz vereinbar sind, können aber gerade zur Änderung der komparativen Kosten führen.

b) Die Theorie der komparativen Kosten bzw. Heckscher-Ohlin's Faktorproportionstheorie ist praktisch eine statische Theorie, da sie konstante Faktormengen impliziert¹. Tatsächlich sind die Produktionsfaktoren, wie Robinson² und Vanek³ argumentiert haben, mit der Zeit vor allem langfristig sowohl quantitativ als auch qualitativ nicht fix. Die Änderung der vorhandenen Produktionsfaktoren kann eine andere Situation der komparativen Kosten bzw. komparative Vorteile herbeiführen. Insbesondere sind die potentiellen Ressourcen der Länder sehr groß, d.h. die aktuelle Transformationskurve liegt unterhalb der potentiellen Kurve³. Die Möglichkeit der Änderung der Faktoren besteht z.B. durch die Verbesserung der Arbeitsqualität, durch Änderung des Bevölkerungswachstums, durch Änderung der Sparneigung bzw. Konsumneigung, durch die Importe von Ressourcen usw.

c) Die Produktionsfaktoren sind in der Realität inhomogen. Daraus folgt, daß die Annahme der gleichen Produktionsfunktionen bei gleichen Gütern in beiden Ländern auch unrealistisch ist. Taussig und

1 United Nations: Trade and Development, a.a.O., p. 140; J.V. Levin, The Export Economies, Cambridge, Mass. 1960; W.A. Chudson, Comparative Costs and Economic Development, a.a.O., p. 400-410

2 R. Robinson, Factor Endowments and Comparative Advantage. In: Quarterly Journal of Economics, May 1956, Part I, p. 169-192, Aug. 1956, Part II, p. 346-363

3 Vgl. K. Schiller, Zur Wachstumsproblematik der Entwicklungsländer, Kiel 1960; auch in, Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik. Hrsg. von E. Boettcher, Tübingen 1964, S. 185

Viner haben die Annahme der Homogenität der Faktoren verändert. Wie Nurske argumentierte, vermindert diese Änderung der Annahmen den Wert der Theorie der komparativen Kosten wesentlich¹.

d) Die komparative Kostentheorie ist eine angebotsorientierte Theorie. Die Vernachlässigung der unterschiedlichen Nachfragestrukturen ist ein großer Mangel². U.E. kann ein komparativer Vorteil nicht nur von der Angebotsseite (relativ reich vorhandene Produktionsfaktoren), sondern auch von der Nachfrageseite entstehen. Auf den von der Nachfrageseite verursachten komparativen Vorteil werden wir später zurückkommen.

e) Die Intensität der Produktion wird uneindeutig, wenn man mehr als zwei Produktionsfaktoren in ein Modell einsetzt. Wenn das Modell beispielsweise außer Arbeit und Kapital noch natürliche Ressourcen einbezogen hat, dann ist die Intensität der Produktion uneindeutig, wie Mookerjee in seinem Buch bewiesen hat³. Mit anderen Worten, wenn ein Land z.B. relativ reich vorhandene Faktoren von Arbeit und natürlichen Ressourcen im Vergleich zum Kapital hat, dann ist es schwer zu sagen, ob das Land mit arbeitsintensiven oder ressourcenintensiven Verfahren produzieren sollte.

f) Die komparative Kostentheorie hat die external economies bzw. linkage-effects der Produktion, die durch das Bestehen der abhängigen Produktionssektoren verursacht werden, völlig vernachlässigt.

g) Der technische Fortschritt ist in dem Modell überhaupt nicht berücksichtigt. Dies ist aber sehr wichtig für die Wirtschaftsentwicklung jeder Volkswirtschaft. Da die technische Neuerung als embodied technical progress eine Änderung der komparativen Kosten bzw. komparativen Vorteile mit sich bringt, kann ein Land den komparativen Nachteil bezüglich der Herstellung eines Gutes ver-

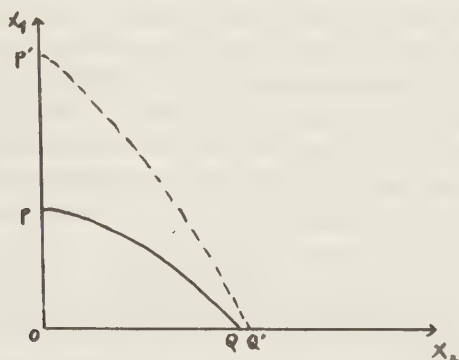
1 H.B. Chenery, Comparative Advantage and Development Policy, in: The American Economic Review, Vol. LI, March 1961, No. 1, p.102; auch in: Survey of Economic Theory, Vol. II, London 1965, p.125-155

2 Vgl. S.B. Linder, An Essay on Trade and Transformation, New York 1961, p. 42

3 S. Mookerjee, Factor Endowment and International Trade, a.a.O., p. 82; vgl. H.B. Chenery, Comparative Advantage and Development Policy, a.a.O., p. 134

lieren und komparative Vorteile in der Herstellung dieses Gutes gewinnen¹. Diese Aussage können wir mit folgender Abbildung anschaulich machen:

Abb. 10:



X_1 = kapitalintensives Gut, X_2 = arbeitsintensives Gut. Die Transformationskurve vor Einführung der technischen Neuerung ist PQ. Das bedeutet, daß in diesem Land X_2 einen komparativen Vorteil hat. Nach Einführung der technischen Neuerung verschiebt sich die Transformationskurve nach rechts, und zwar in der Form mehr nach rechts unten, d.h. die Technik begünstigt die Produktion von Gut X_1 . Es ergibt sich jetzt eine ganz andere Situation als vor Einführung des technischen Fortschritts. Der Außenhandel kann sich völlig ändern: statt des Gutes X_2 kann nun Gut X_1 exportiert werden.

h) Die Vollbeschäftigung aller Produktionsfaktoren und die vollständige Konkurrenz sind in der Realität kaum denkbar². Wie wir wissen, besteht in den Entwicklungsländern meist eine hohe strukturelle Arbeitslosigkeit und der Marktmechanismus funktioniert überhaupt nicht.

i) Die Annahme des völlig freien Außenhandels ist auch unrealistisch³.

1 Vgl. R.E. Caves, Trade and Economic Structure: Models and Methods, Cambridge 1960, p. 244

2 G. Myrdal, Internationale Wirtschaft, Berlin 1958. Übersetzung von B. Leibert und D. Anderson, S. 428

3 G. Myrdal, Internationale Wirtschaft, a.a.O., S. 430

2021 Problematik der Anwendbarkeit der komparativen Kostentheorie

Die große Problematik der komparativen Kostentheorie als Prinzip der Wirtschaftsentwicklung der unterentwickelten Länder liegt in dem statischen Charakter dieser Theorie: sie unterstellt konstante Produktionsfaktoren. Bei vollständiger Konkurrenz werden alle Produktionsfaktoren entsprechend ihrer Grenzproduktivität entlohnt. Die Grenzproduktivitäten aller Faktoren sind in allen Betrieben und allen Branchen gleich. Die optimale Allokation in einer dynamischen Volkswirtschaft, in der alle Produktionsfaktoren sowohl quantitativ als auch qualitativ mit der Zeit verändert werden, in der der Markt unvollkommen ist, kann der Faktorpreis kaum als Signal zur Ansiedlung neuer Produktionssektoren gelten¹. Denn der Faktorpreis kann nicht der Grenzproduktivität entsprechen.

Tatsächlich weichen in unterentwickelten Volkswirtschaften normalerweise die privaten Kosten wesentlich von den sozialen Kosten ab. Die Abweichung der privaten Kosten von den sozialen Kosten läßt bezweifeln, ob eine statische Theorie bei einer dynamischen Wirtschaftsentwicklung angewandt werden kann. Chenery² und Tinbergen³ haben vorgeschlagen: Die obige Abweichung mit "shadow price" bzw. "accounting price" zu korrigieren⁴, und zwar versuchte Chenery mit einem Input-Output Modell die optimale Allokation der Ressourcen und die optimale Außenhandelsstruktur (zwei Probleme auf einmal) zu lösen. Allerdings sind die Schwankung und die Verlangsamung der Exportnachfrage nicht beachtet worden. Außerdem stimmen der konstante Input-Output Koeffizient mit dem dynamischen Charakter der Wirtschaftsentwicklung nicht überein. Weiter kann man wegen des Problems der mangelhaften Information den Input-Output Tabellen für eine Entscheidung über die optimale Allokation der Ressourcen noch nicht ganz vertrauen.

1 Vgl. J. Tinbergen, Grundlagen der Entwicklungsplanung, deutsche Übersetzung von H. Kaltenhorn, Stuttgart 1964, S. 94-95

2 H.B. Chenery, Comparative Advantage and Development Policy, a.a.O., p. 125-155

3 J. Tinbergen, Grundlagen der Entwicklungsplanung, a.a.O., Kapitel V § 2

4 Kritik zum accounting price siehe W. Stolper, Planungsprobleme der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Kyklos, Vol. XX, 1967, S. 841-885

Wenn die Einrichtung neuer Produktionssektoren in den Entwicklungsländern nach den Regeln der Theorie der komparativen Kosten durchgeführt werden, d.h. die Produktion spezialisiert sich auf arbeitsintensive Güter, abgesehen von den sonstigen Schwächen der Theorie, müssen wir aber nun fragen, ob eine solche Allokation der Ressourcen ein befriedigendes Wachstum erlaubt, was ja unserem Ziel entspricht. Außerdem muß auch gefragt werden, wie die terms of trade sind, wenn die Produktion und der Export in die Richtung der arbeitsintensiven Güter expandieren und wie die Zahlungsbilanzeffekte sind usw..

In unserer Untersuchung im ersten Kapitel dieser Arbeit ist festgestellt worden, daß die Nachfrage nach den Exportgütern der Entwicklungsländer relativ stagnierte. Die von entwickelten Ländern relativ weniger nachgefragten Güter sind bis zu 90 % Primärprodukte, also typisch arbeitsintensive Güter. Der Hauptgrund für die relative Abnahme der Nachfrage liegt darin, daß die Preiselastizität und die Einkommenselastizität derartiger Produkte zu niedrig sind. Die relative Stagnation der Nachfrage nach diesen Exportgütern hatte das Wirtschaftswachstum der Entwicklungsländer negativ beeinflußt und die terms of trade verschlechtert, die damit auch die Zahlungsbilanz beeinträchtigen. Die Entwicklungsländer stehen also einer unzureichenden und stabilen Nachfrage nach ihren Primärgütern, d.h. arbeitsintensiven Gütern, gegenüber. Sollte daher die Allokation der Produktionsfaktoren, vor allem die neuen Investitionen noch bei diesem großen Risiko in die Richtung der Produktion von arbeitsintensiven Gütern orientiert werden? U.E. erscheint die Anwendung der Theorie der komparativen Kosten bzw. Heckscher-Ohlin's faktorproportionale Theorie sehr fragwürdig! Mit anderen Worten sollten sich die Entwicklungsländer nur dann in die Richtung der arbeitsintensiven Güter spezialisieren, wenn für diese Güter auf lange Sicht ausnahmsweise eine steigende Nachfrage erwartet werden kann.

Auf der Importseite der Entwicklungsländer impliziert das Heckscher-Ohlin Modell, daß kapitalintensive Güter eingeführt werden sollten. Die Frage ist nun, wie die meisten Entwicklungsländer in einem Zustand des ernsthaften Zahlungsbilanzdefizits, der Verschlechterung der terms of trade und der Verlangsamung der Exporte genügend Devisen für diese Importe haben sollen. Falls auf diese Frage keine Antwort gefunden werden kann, dann muß die Anwendung der internatio-

nenen Arbeitsteilung nach dem Heckscher-Ohlin Modell scheitern! Diese Begrenzung der Importe von industriellen Gütern bzw. kapitalintensiven Gütern, zwingt die Entwicklungsländer langfristig zu überlegen, ob die kapitalintensiven Güter nicht auch im Inland hergestellt werden können, wenn auch diese Güter zu Anfang unter ungünstigen Bedingungen und mit höheren Kosten hergestellt werden müssen. Lewis bezeichnet diese höheren Kosten lediglich als "Wachstumsschmerzen"¹. Die kapitalintensiven Güter sollten substituiert werden, wenn die Wirtschaftsentwicklung der weniger entwickelten Länder nicht beeinträchtigt wird. So hat Singer behauptet: Der linkage effect der Importsubstitution ist wesentlich größer als bei der Exportexpansion von Primärprodukten, da der linkage effect der importsubstituierenden Industrie die anderen inländischen Produktionssektoren begünstigt. Der linkage effect des Exportsektors, vor allem der forward linkage effect der Exportsektoren von Primärprodukten, begünstigt die ausländischen Produktionssektoren, die die Primärprodukte als Input anwenden².

Selbst wenn die Entwicklungsländer ein genügendes Wachstum der Nachfrage nach ihren Exporten von Primärprodukten hätten, hat die komparative Kostentheorie die external economies und economies of scale überhaupt nicht berücksichtigt. Diese spielen aber für die Beschleunigung der Wirtschaftsentwicklung der unterentwickelten Volkswirtschaften praktisch eine große Rolle³. Ähnliches ist von Hirschman festgestellt worden, nämlich daß die Primärgüter bzw. arbeitsintensiven Güter einen wesentlich kleineren backward linkage effect im Vergleich zu der industriellen Produktion haben⁴. Backward linkage bedeutet, daß durch Ansiedlung der Produktionssektoren induzierte Nachfrage nach Produkten anderer Sektoren entsteht. Anders ausgedrückt können sich dadurch neue Märkte bilden. Die Heckscher-Ohlin Theorie hat nicht beachtet, den unterentwickel-

- 1 W.A.Lewis, Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, a.a.O., p. 391
- 2 H.W.Singer, The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries, in: The American Economic Review, May 1950, p.473. Wiederabgedruckt in Singer's Buch: International Development, Growth and Change, New York/London 1964, p.161-172. Siehe auch Kindleberger, Economic Development, a.a.O., p. 301-302
- 3 T. Scitovsky, Two Concepts on External Economies, in: Journal of Political Economy, April 1954, p. 75
- 4 A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., p. 106

ten Volkswirtschaft genügend backward linkage zu schaffen¹. Wir haben bereits im Anfang dieses Kapitels erwähnt: Die Marktexpansion und die Bildung neuer Märkte ist aber ein entscheidendes Element für das Wirtschaftswachstum der ärmeren Länder.

Niemand kann verneinen, daß die traditionelle Arbeitsteilung die Wohlfahrt der Entwicklungsländer schon erhöht hat, aber das genügt nicht. Die entscheidende Aufgabe der Entwicklungsländer für das Wirtschaftswachstum ist Kapazitäten zur Wohlfahrterhöhung (nämlich die Produktionskapazität) zu schaffen: Verschiebung der Transformationskurve nach oben rechts. Deswegen hat Kitamura so argumentiert: "... real income or welfare is raised by international division of labour, but the capacity to create income remains unaffected". Ferner meinte er: "... the traditional theory of international trade, with its emphasis on consumers welfare, is able neither to explain what happens in actual development process nor to provide any effective guide to policy decision ".²

21 Neue Wahlkriterien

21o Wahlkriterien der Imports substitution

21oo Importnachfrageorientierte Produkte

In der Volkswirtschaft, in der die meisten Produktionsfaktoren knapp sind, können offenbar nicht alle Importgüter ersetzt werden, sie müssen ausgewählt werden. Zunächst empfiehlt es sich, solche Güter zu substituieren, für die im Land selbst eine große vorhandene oder potentielle Nachfrage besteht. Das sind z.B. industrielle

1 Vgl. H.B. Lary, Economic Development and the Capacity to Import, in: Leading Issues in Development Economics, ed. by Meier, a.a.O., p. 376; H.B. Chenery, Comparative Advantage and Development Policy, a.a.O., p. 151; A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., p. 122

2 H. Kitamura, Foreign Trade: Problem in planned Economic Development, in: Economic Development with special Reference to East Asia, ed. by K. Berrill, 1964, p. 193 and 195. Bemerkenswert ist die Kritik von Kitamura auf ganze traditionale Theorie der internationalen Handel. Diese Kritik ist aber fehlschlagend zur A. Smith's Theorie: sog. vent-for-surplus Theorie. Siehe: H. Myint, The Classical Theory of International Trade and the Underdevelopment Country, in: Economic Journal, 1958, p.325-331

Konsumgüter mit niedriger Einkommenselastizität. Der Vorteil einer solchen Wahl beruht - abgesehen von der Deviseneinsparung - auf folgender theoretischen Überlegung:

A) Annahmen:

- a) Internationale Mobilität der Produktionsfaktoren.
- b) Increasing returns to scale.
- c) Die Produktionsfaktoren sind inhomogen, aber die Substitution von Faktoren ist möglich, um das gleiche Gut zu produzieren.
- d) Zoll und sonstige Restriktionen sind vorhanden.

B) Darstellung des nachfrageorientierten komparativen Vorteils

In einem Land sei die Importnachfrage nach Gut X_1 größer als nach Gut X_2 , und zwar sei das Land konfrontiert mit der Situation der relativen Stagnation der Exporte und des Zahlungsbilanzdefizits. Nun wird in dem Land eine neue Industrie angesiedelt werden, damit die Importgüter ersetzt werden. Das Land selbst ist zuerst unqualifiziert diese zu produzieren, wegen technischer Schwierigkeiten und fehlender Ressourcen. Aber wegen der internationalen Mobilität der Ressourcen, der Übernahmen des technischen Wissens und bei Staatsschutzmaßnahmen kann die Produktion dann doch aufgenommen werden. Außerdem wird die Produktion um so günstiger sein, je größer die Inlandsnachfrage nach diesem Gut - früher Importnachfrage - ist, da gemäß der Annahme der increasing returns to scale eine größere Absatzmöglichkeit, eine größere Produktion erlaubt, und je größer die Produktion des Gutes ist, desto mehr werden die Kosten reduziert. Hierdurch sinkt der Preis des Gutes. Falls dieses Gut mit steigendem Volkseinkommen mehr nachgefragt wird, kann die Produktion in noch größerem Umfang durchgeführt werden. Dies wird wiederum positiv auf die Kosten wirken, weiter wird die Effizienz der Arbeitskräfte und der Unternehmer im Produktionsprozeß durch "learning by doing" erhöht. Ebenfalls wird die Effizienz des Kapitals erhöht. Die Erhöhung der Effizienzen kann somit auch zu Kostenreduktion und Preissenkung führen. Schließlich wird der Preis so niedrig, daß ohne irgendwelche Schutzmaßnahmen des Staates das Produkt nicht nur im Inlandsmarkt abgesetzt werden kann, sondern es wird mög-

lich, ins Ausland zu exportieren, und zwar kann das Gut sogar billiger und konkurrenzfähiger als in den traditionellen Exportländern werden. Also haben wir hier einen positiven Demonstrationseffekt der Produktion, der aus der Importnachfrage und der Imitation des technischen "know-how" entstanden ist.

Der oben dargestellte nachfrageorientierte komparative Vorteil ist ein Gegensatz zum komparativen Vorteil der klassischen Angebotsorientierten Theorie. U.E. ist der komparative Vorteil nicht unbedingt von den relativ reich vorhandenen Ressourcen entstanden. Es kann auch sehr wohl sein, daß ein komparativer Vorteil sich durch relativ große vorhandene Nachfrage entwickelt. Die Wahl der Importsubstitution hängt nicht nur von der Größe der vorhandenen Nachfrage nach Importgütern, sondern auch von der Preiselastizität und der Einkommenselastizität der Nachfrage ab.

Diese theoretische Überlegung können wir mit einem Beispiel beweisen: In asiatischen Entwicklungsländern sind die Textilien, die ursprünglich vom Ausland importiert wurden, relativ schnell - ausgehend von der Basis der vorhandenen Importnachfrage - zum Exportgut geworden. Mit anderen Worten ist hier durch Importsubstitution eine Expansion entstanden. Der komparative Vorteil besteht nicht nur deswegen, weil diese Länder billige Arbeitskräfte haben, vielmehr haben sie eine große vorhandene eigene Nachfrage; dadurch können sie die economies of large scale ausnutzen und mit sinkenden Kosten herstellen.

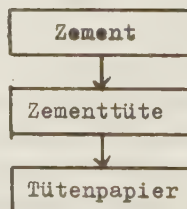
2101 Induzierte komplementäre Produkte

In den unterentwickelten Volkswirtschaften reicht jedoch die Importsubstitution noch nicht aus, um die Struktur zu wandeln, um ein höheres Wachstum zu erzielen und um die Zahlungsbilanzlage zu verbessern. Sie müssen nicht nur die Industrien ansiedeln, für die schon in großem Umfang Nachfrage vorhanden ist. Es muß die Nachfrage beachtet werden, die durch die Ansiedlung der importkonkurrierenden Industrien induziert wird. Auch sie muß befriedigt werden. Anders ausgedrückt müssen die Güter, die zu der importkonkurrierenden Industrie komplementäre Güter sind, möglichst auch

im Inland hergestellt werden, falls ihre Nachfrage eine optimale Größe für den Aufbau der neuen Industrie erreicht. Diese Güter können importiert werden, aber in den Ländern, in denen die Kapazität des Imports aus Gründen der Devisenknappheit begrenzt ist, müssen auch sie langfristig selbst hergestellt werden, wenn Engpässe in der Produktion vermieden werden sollen. Außerdem sind die meisten Entwicklungsländer im Zustand der Inflation. Ihre Wechselkurse sind zu hoch, so daß für sie der Import erschwert wird. Aus diesen genannten Gründen wäre es besser, wenn die induzierte Nachfrage auch von Inlandsprodukten befriedigt werden könnte. Die vorgelagerten Industriesektoren, die die importsubstituierenden Güter als Input anwenden, sollen möglichst auch angesiedelt werden, d.h. wir nehmen die ursprüngliche Importsubstitution als "growth point" bzw., wie Perroux meinte, als "Entwicklungspol", d.h. als Ausgangspunkt, der durch seine Entwicklung auf die Entwicklung anderer Industrien oder Firmen einwirkt¹. Darüber hinaus soll ein Industriekomplex geschaffen werden, damit die benötigten Güter im Inland hergestellt werden. Mit Hirschman's Terminologie muß bei der Ansiedlung der neuen Produktionssektoren sowohl der backward linkage als auch forward linkage beachtet werden²:

a) backward linkage Produkte

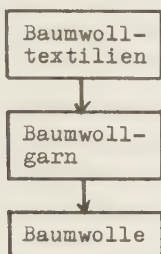
Die backward linkage Produkte sind die Produkte, die in den neu angesiedelten, importkonkurrierenden Industrien als Input eingesetzt werden, und wiederum die Produkte, die als Input der Zulieferindustrien benötigt werden usw.. Diese Nachfragekette können wir mit einem einfachen Beispiel anschaulich machen: Wenn der Import von Zement durch heimische Produktion substituiert wird, dann benötigt die Zementindustrie Zementtüten, die Fabrik der Zementtüten muß aber das Papier haben, um die Tüte zu produzieren usw.. Graphisch dargestellt:



1 Vgl. H. Krier, Bedingung und Weg industrieller Entwicklung, a.a.O., S. 322

2 A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., p. 207

Nennen wir noch ein anderes Beispiel: Wenn der Import von Baumwolltextilien ersetzt wird, dann benötigt die Baumwolltextilindustrie die Baumwollfasern. Die Fabrik der Baumwollfasern muß aber Baumwolle haben, um die Fasern zu produzieren:



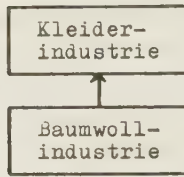
Obige Beispiele sind sehr vereinfacht. In der Realität benötigt die Zementindustrie nicht nur Zementtüten und die Zementtütenindustrie benötigt nicht nur Tütenpapier, sondern auch andere Vorleistungen. Das gleiche gilt für die Textilindustrie.

b) forward linkage Produkte

Die forward linkage Produkte sind die Produkte, für die die substituierenden Produkte Input sind, und diese primären forward linkage Produkte werden ihrerseits wieder als Input für weitere Industrien benutzt werden usw. Wenn der Import von Zement durch heimische Produkte ersetzt wird, dann entsteht eine Anregung, daß neue Sektoren angesiedelt werden, die Zement als Input einsetzen können. Die Zementziegel ist dafür ein Beispiel. Die Ziegel können aber auch in der Bauindustrie benutzt werden. In einer Zeichnung dargestellt:



Analog läßt sich auch das Beispiel der Baumwolle darstellen:



Es ist einsichtig, daß die Ansiedlung der neuen, vorgelagerten Produktionssektoren, die die importsubstituierenden Güter als Vorleistungen einsetzen, nur dann angeregt werden können, wenn die importsubstituierenden Güter einen nicht unwesentlichen Anteil des Gesamtinputs ausmachen.

Die Größe der gesamten linkage-effects ist von Produkt zu Produkt und von Industrie zu Industrie verschieden. Folgende Gleichung drückt den möglichen gesamten linkage-effect L des ursprünglich substituierten Gutes w aus¹:

$$L_w = \sum_{i=1}^n P_i Q_i \quad (i = 1 \dots\dots\dots n)$$

Q_i bezeichnet die verschiedenen backward-linkage effects von 1 bis n und P_i die verschiedene forward-linkage effects von 1 bis n .

1 Siehe A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., p. 101; Baer und Kerstenetzky berechnen die "backward linkage" bzw. "power of dispersion" und "forward linkage" bzw. "the sensitivity to dispersion" so:

$$U_j = \frac{\frac{1}{m} Z_j}{\frac{1}{m^2} \sum_{j=1}^m Z_j} \quad (j = 1 \dots\dots\dots n)$$

$$U_i = \frac{\frac{1}{m} Z_i}{\frac{1}{m^2} \sum_{i=1}^m Z_i} \quad (i = 1 \dots\dots\dots n)$$

wobei U_j = Index der Größe des backward linkage
 U_i = Index der Größe des forward linkage
 Z_j = Summe aller Zeilen der transformierten Inversen-Matrix
 Z_i = Summe aller Spalten der transformierten Inversen-Matrix
 Siehe W. Baer und I. Kerstenetzky, Import Substitution and Industrialization in Brazil, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol.54, 1964, p.420. Im Vergleich zur Gleichung Hirschman's sind diese linkage-effects (sowohl forward als auch backward linkage) kleiner.

Tabelle 9 : Durchschnittliche Größe der Abhängigkeit der Wirtschaftsfaktoren in Italien, Japan und den USA

	Abhängigkeit durch Käufe von anderen Sektoren ^a (back- ward linkage)	Abhängigkeit durch Verkäufe an andere Sektoren ^b (forward linkage)
I. Weiterverarbeitende Industrie (backward und forward linkage sind hoch)		
Eisen und Stahl	66	78
Sonstige Metalle	61	81
Papierprodukte	57	78
Petroleum-Produkte	65	68
Kohleprodukte	63	67
Chemische Produkte	60	69
Textilien	67	57
Gummiprodukte	51	48
Druckerei- u. Verlagserzeugnisse	49	46
II. Fertige industrielle Produktion (backward linkage ist höher als forward linkage)		
Mühlenerzeugnisse	89	42
Leder und Lederprodukte	66	37
Bauholz und Holzprodukte	61	38
Bekleidung	69	12
Fahrzeugbau	60	20
Maschinen	51	28
Nichtmetallene Mineralprodukte	47	30
Verarbeitete Nahrungsmittel	61	15
Schiffbau	58	14
Sonstige Industrien	43	20
III. Urprodukten für die Weiterverarbeitung (forward linkage ist größer als backward linkage)		
Metall-Bergbau	21	93
Petroleum und Gas	15	97
Kohlebergbau	23	87
Land- u. Forstwirtschaft	31	72
Elektrische Energie	27	59
Nichtmetall-Bergbau	17	52
IV. Urproduktion für Endverbrauch (backward u. forward linkage sind niedrig)		
Fischfang	24	36
Transport und Verkehr	31	26
Dienstleistung	19	34
Handel	16	17

a Das Verhältnis zwischen interindustriellen Käufen und gesamter Produktion (%)

b Das Verhältnis zwischen interindustriellen Verkäufen und gesamter Nachfrage (%)

Quelle: Chenery and Watanke, International Comparison, p.11. Zitat von Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., p. 106-107

Allgemein gilt: je höher die Importsubstitution ist, umso größer wird der linkage-effect sein. Die durchschnittliche Größe des gesamten linkage-effects der Güter und der Dienstleistungen kann man von der vorhergehenden Tabelle ablesen.

Es muß aber noch darauf hingewiesen werden: der Aufbau einer nachfrageinduzierten Industrie ist nur dann sinnvoll, wenn das Betriebsminimum erreicht werden kann, und ist nur dann möglich, wenn die Faktoren (einschließlich der importierten Faktoren) verfügbar sind.

211 Wahl der Exportdiversifikation

211a Neue Produkte auf der Basis der vorhandenen Ressourcen

Der gegenwärtige Export der Entwicklungsländer steht, wie bereits erwähnt wurde, häufig einer relativen Stagnation gegenüber. Um dieses Problem zu lösen, ist es notwendig, daß außerhalb der Diversifizierung der Auslandsabsatzmärkte die traditionelle Struktur der Exporte verändert wird, und zwar vor allem in Richtung auf industrielle Güter¹. Neben den oben im 2. Kapitel erwähnten Gründen hierfür, befürchtet Lary, daß die Primärprodukte geringe external economies in bezug auf andere Sektoren haben².

Vernon³, Krier⁴ und die UNO⁵ haben folgendes vorgeschlagen: Die Wahl der Exportdiversifikation richtet sich zunächst auf solche Produkte, die mit heimischen, vorhandenen und wachsenden natürlichen Ressourcen als Basis hergestellt werden können, d.h. die traditionellen Exporte von Nahrungsmitteln, Rohstoffen und Materialien sollen nicht in ihrer natürlichen Form, sondern in veredelter oder

1 H.B. Chenery, Development Policies and Programmes, p.52; über die Diversifizierung der Auslandsmärkte siehe 2. Kapitel dieser Arbeit.

2 H.B. Lary, Adjustment in Foreign Trade, in: Economic Development and the Capacity to Import. National Policies, Lecture on Economic Development, 1958, p.135-138. Wiederabgedruckt in Meier's Buch: Leading Issues of Development Economics, a.a.O., p. 376

3 R. Vernon, Problems and Prospects in the Export of Manufactural Goods from the less developed Countries. In: United Nations, Trade and Development, New York, 1964, p.200

4 H. Krier, Bedingung und Weg industrieller Entwicklung in einem landwirtschaftlichen Gebiet wie der Bretagne, a.a.O., p.316

5 United Nations, ebenda p. 140

verarbeiteter Form von industriellen Produkten ausgeführt werden. Z.B. sollen Indien, Pakistan und Ägypten nicht Baumwolle, sondern Baumwolltextilien exportieren, die in eigenen angesiedelten Baumwolltextilindustrien hergestellt wurden. Es wäre sicher auch besser, wenn der Iran und der Irak nicht das gesamte Rohöl exportierten, sondern Rohöl in Raffinerien verarbeiteten und es in Form von chemischen Produkten exportierten, obwohl in der Gegenwart noch keine Tendenz zur Senkung des Ölpreises beobachtet wird, wodurch die terms of trade beeinträchtigt würden. Aber aus dem Grund der Strukturverbesserung ihrer einseitigen Volkswirtschaften scheint es sinnvoll zu sein. Im Gegensatz zu den Ölexportländern ist es aber schon jetzt absolut notwendig, daß Entwicklungsländer wie Malaya, Indonesien ihr Hauptexportprodukt, nämlich Gummi, statt in der natürlichen Form als Gummiprodukte zu exportieren, da in den letzten Jahren der Exportpreis von Gummi stark schwankte¹. Das gleiche trifft für die Exporte von Kupfer, Eisenerzen und Bauxiten zu. Statt Rohmaterialien sollten Güter der Metallverarbeitung ausgeführt werden.

Der Vorteil der Exporte von verarbeiteten oder verfeinerten Produkten, die auf der Basis der heimischen Ressourcen beruhen, ergibt sich aus folgendem:

- a) Für die Produkte, die mit vorhandenen Ressourcen und mit übernommener Technik hergestellt werden, ergibt sich ein komparativer Vorteil².
- b) Es können mehr Devisen verdient werden, falls es gelingt, für diese Güter, deren Preise in der Regel weniger schwanken, Exportmärkte zu sichern.
- c) Der Einkommenseffekt dieser Erzeugnisse ist größer als von Primärprodukten (Multiplikatoreffekt)³.
- d) Exportpreisschwankungen können leichter vermieden werden.
- e) Der Transportkostenanteil dieser Fertigerzeugnisse ist kleiner als der der Rohprodukte, da die Rohprodukte normalerweise schwerer sind und gleichzeitig einen niedrigeren Preis haben.

1 United Nations:Economic Survey of Asia and the Far East 1963, Bangkok 1964,p.8. Allerdings muß man beachten, daß die Verschlechterung der terms of trade nicht durch eine Sättigung der Gummiproduktion

Die einfache Verarbeitung oder Herstellung ist für die Entwicklungsländer kein Problem, aber die komplizierte Herstellung, etwa Raffinierung und Metallverarbeitung, ist wahrscheinlich schwierig. Sie haben nicht nur technische Schwierigkeiten, sondern auch finanzielle Schwierigkeiten, und außerdem ist der Absatz schwierig. Solche Schwierigkeiten der Exporte können nur langfristig beseitigt werden, d.h. mit der qualitativen und quantitativen Änderung der Produktionsfaktoren und Verbesserung der Produktions- und Absatztechnik und mit der wachsenden industrialisierten Absorptionskraft, die durch steigendes Volkseinkommen ausgelöst wird.

Allerdings besteht für die Exporte von Produkten, die auf der Basis mineraler Materialien hergestellt werden, eine Gefahr, nämlich, daß die Mineralien eines Tages erschöpft sind¹, andererseits steht der Export der hochveredelten Nahrungsmittel, wie z.B. Konserven, Gefrierfleisch und Geflügel usw., der gleichen Schwierigkeit gegenüber wie der Export der Rohprodukte, d.h. die Einkommenselastizität derartiger Exportgüter ist ebenfalls klein². Außerdem werden die Produkte meistens in entwickelte Länder exportiert, in denen die Exportgüter von deren Schutzmaßnahmen getroffen und benachteiligt werden. Dies trifft auch für den Textilienexport zu, infolgedessen müssen die Planer der Entwicklungsländer bei der Ansiedlung der neuen Industrie diese Gesichtspunkte berücksichtigen.

(Forts. d. Fußn. 1 - 3 d. vorh. Seite)

märkte verursacht wurde; vielmehr besteht eine scharfe Konkurrenz der synthetischen Produkte. Darum sollte die Produktion von Gummi langfristig durch andere Sektoren ersetzt werden.

2 R.E. Caves, Trade and Economic Struktur, Cambridge, Mass. 1960, p. 259; I.G. Patel, Exports by Countries in Process of Industrialization, a.a.O., p. 97

3 Siehe 1. Kapitel, S. 17-20

1 C.P. Kindleberger, Foreign Trade and the National Economy, a.a.O., p. 37-42

2 Vgl. H. Krier, Bedingung und Weg industrieller Entwicklung, a.a.O., S. 317

2111 Die neuen Produkte mit höherer Einkommenselastizität

Insbesondere diejenigen Entwicklungsländer, die keine besonderen Rohstoffe oder Materialien haben, müssen ihre Exporte nach anderen Richtlinien entwickeln: Die Produktionen der Exportgüter müssen von Gütern niedriger Einkommenselastizität auf Güter höherer Einkommenselastizität umgestellt werden¹. Wenn man sich fragt, warum die Umwandlung der Exporte so orientiert werden muß, so heißt die Antwort auf diese Frage, daß die niedrige Einkommenselastizität die Ursache der Stagnation der Exportgüter der Entwicklungsländer ist. Um diesen Verursachungsfaktor grundsätzlich zu beseitigen, können die weniger entwickelten Länder nichts anderes tun, als die Einkommenselastizität ihrer Exportgüter zu erhöhen. Dieses Ziel kann nur dann erreicht werden, wenn in den Entwicklungsländern neue Produktionssektoren angesiedelt werden. Das impliziert eine Industrialisierung, da ja nur die industriellen Produkte eine höhere Einkommenselastizität haben als die Primärprodukte, abgesehen von Mineralöl².

Die Güter, die eine höhere Einkommenselastizität haben, sind in der Regel auch preiselastischer. Also haben die industriellen Güter sowohl eine höhere Einkommenselastizität als auch eine höhere Preiselastizität. Durch die höhere Nachfrageelastizitäten der Exportgüter können die Absatzmöglichkeiten erweitert werden, dadurch können mehr Devisen verdient werden und folglich ist der Einkommenseffekt auch größer³; vorausgesetzt, daß man die Exportgüter zu günstigen Preisen anbieten kann. Das Angebot der Exportgüter zu besserer Qualität und günstigen Preisen ist in der Anfangsperiode für die Entwicklungsländer schwierig, besonders wenn keine inländische Basis der Nachfrage besteht. Hong Kong und China (Taiwan) haben beispielsweise ihre Exporte so orientiert, daß die industriellen Produkte mit relativ höherer Qualität und Preisen in die entwickelten Länder, und die industriellen Produkte mit relativ niedriger Qualität und niedrigeren Preisen in andere unterentwickelte Länder exportiert werden.

1 Vgl. C.P. Kindleberger, Economic Development, a.a.O., p.311

2 Siehe 1. Kapitel dieser Arbeit, S. 31-33

3 Vgl. M. Singh, India's Export Trends and the Prospects for Selfsustained Growth. Osford 1964, p. 327

Im übrigen wird während der Ansiedlung der neuen industriellen Exportsektoren die Anpassungsfähigkeit der unterentwickelten Volkswirtschaften verbessert im Vergleich zu der Situation, in der die Produktion von Primärprodukten erfolgt. Daß die Struktur- schwäche von Ländern mit überwiegender Primärprodukten größer ist als die von Ländern mit einer entwickelten Sekundärindustrie, wurde schon dargelegt¹.

2112 Konkurrenzfähige Produkte

a) Traditionelle Produkte

Um kurzfristig, d.h. solange die Struktur der unterentwickelten Volkswirtschaften noch nicht wesentlich verändert wurde, mehr Devisen verdienen zu können, ist es nicht ausgeschlossen, daß die traditionellen Produkte ausgeführt werden. Aber ihre Konkurrenz- fähigkeit muß erhöht werden, und zwar nicht in den Ländern, in denen die Nachfrage dieser Güter schon weitgehend gesättigt ist. Hohe Konkurrenzfähigkeit der Exportprodukte kann dann erreicht werden, wenn die Produktivität in den Entwicklungsländern erhöht wird². Die Erhöhung der Leistungen bezieht sich nicht nur auf die Produktion, sondern auch auf Transport, Verpackung, Ver- trieb usw..

b) Neue Produkte

Noch wichtiger sind neue Exportprodukte der Landwirtschaft. Durch die Diversifizierung der Exporte können ebenfalls mehr Devisen verdient werden. Der Nettoeffekt der Deviseneinnahmen, der durch die Exporte von neuen Landwirtschaftsgütern ermöglicht wird, ist kurzfristig größer als der der industriellen Produkte, da für die Produktion der neuen Landwirtschaftsprodukte weniger bzw. keine Produktionsanlagen und Materialien importiert werden müssen. Außerdem ist die Durchführung derartiger Diversifikationen in den Landwirtschaftsbranchen relativ leichter als die Produktion von industriellen Gütern, sowohl vom technischen als auch vom finan- ziellen Aspekt her.

¹ Siehe 1. Kapitel, S. 19

² Vgl. C. Eckstein, Die Handelspolitik im Dienste der Entwick- lungspolitik, in: Außenwirtschaft, Bd. 19, 1964, S. 60

In China (Taiwan) hat man z.B. versucht - und es ist auch gelungen -, während der relativen Stagnation der Nachfrage nach dem traditionellen Exportgut, nämlich Zucker und während der Verschlechterung der terms of trade Champignons und Spargel zu exportieren¹. Ein anderes Beispiel ist auch nennenswert, nämlich daß in Thailand die Produktion von Weizen gar keine Rolle spielte. Jetzt steht sie an fünfter Stelle der gesamten Exporterlöse².

2113 Induzierte komplementäre Produkte

Die Ansiedlung der exportorientierten Produktionssektoren löst ebenfalls wie die Importsubstitution die Kettenwirkungen aus³. Es wird die Nachfrage nach den Gütern, die für die Produktion der neuen Exportgüter benötigt werden, induziert (backward linkage) und es wird die Eigennachfrage nach den neuen Exportgütern (der Teil, der nicht exportiert wird) induziert, der als Input in anderen Produkten eingesetzt oder konsumiert wird (forward linkage). Also können von der ursprünglichen Produktion als "growth point" aus anderen Sektoren angesiedelt werden:

a) backward linkage Produkte

Es ist zur Verbesserung der Zahlungsbilanzlage zweckmäßig, die notwendigen komplementären Güter auch im Inland herzustellen, wenn Nachfrage in genügender Größe vorhanden ist und wenn die Produktionsfaktoren zur Verfügung gestellt werden können. Die backward linkage der Produktion von industriellen Gütern sind größer als die der landwirtschaftlichen Produktion. Daher muß beachtet werden, daß bei der Ansiedlung der neuen Exportindustrien möglicherweise komplementäre Produktionssektoren aufgebaut werden, wenn Engpässe vermieden werden sollen.

b) forward linkage Produkte

Der forward linkage effect der Exportgüter ist ziemlich klein, da ja die Güter zum großen Teil ins Ausland exportiert werden. Der

1 United Nations: Economic Survey of Asia and the Far East 1963, a.a.O., p. 11

2 Ebenda

3 H. Krier, Bedingung und Weg industrieller Entwicklung, a.a.O., S. 317

forward linkage effect ist so, daß durch ihn die ausländischen Industrien hauptsächlich begünstigt werden. Allerdings könnte der in Entwicklungsländern verbleibende Teil der Exportgüter dann die forward linkage Produkte anregen, wenn diese verbleibenden Exportgüter ein wesentlicher Input eines neuen Sektors sind.

IV. Stadien der Importsubstitution und der Exportdiversifikation

1 Importsubstitution und Exportdiversifikation der Industrieprodukte durch die Industrialisierung

10 Auseinandersetzung zur Stufentheorie der Industrialisierung

100 Einleitung

In letzter Zeit taucht in der Literatur oft der Vorschlag auf, die Industrialisierung stufenweise durchzuführen. Aber die Meinungen sind unterschiedlich. Die herrschende Ansicht ist die, daß zu Beginn der Industrialisierung die technisch einfache Konsumgüterindustrie konzentriert entwickelt werden soll, und dann der Schwerpunkt langsam zur technisch komplizierten Kapitalgüter- bzw. Investitionsgüterindustrie verschoben werden soll¹. Einige Autoren haben dagegen eingewandt, daß dieser Industrialisierungsverlauf zwar für die Vergangenheit empirisch festgestellt worden sei, aber für die gegenwärtige Industrialisierung nicht unbedingt zutreffen müsse. Sie meinen, daß es möglich sei, die letzte Phase zu erreichen, ohne die erste durchlaufen zu müssen². Mit anderen Worten: Die Industrialisierung braucht nicht unbedingt im Konsumgütersektor zu beginnen, sondern kann ebensogut im Kapitalgütersektor ihren Anfang nehmen. Ersteres wollen wir "von unten nach oben"-Prinzip, letzteres "von oben nach unten"-Prinzip nennen. Eine nähere Erörterung der Prinzipien folgt in den nächsten Paragraphen.

1 W.G. Hoffmann, Stadien und Typen der Industrialisierung, Jena 1931, Englische Übersetzung von W.O. Henderson und W.H. Chaloner mit dem Titel: "The Growth of Industrial Economies", 1958. Die englische Auflage ist verbessert und erweitert; K. Billerbeck, Die Konsequenzen der Industrialisierung der Entwicklungsländer für die Industrieländer, Köln und Opladen 1964, S. 53; B. Ohlin, Entwicklung des Standes der Außenwirtschaftstheorie, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehung, hrsg. von K. Rose, Köln und Berlin 1965, S. 53; United Nations, Trade and Development 1964, New York, p. 138

2 United Nations, Analysis and Projections of Economic Development, E/CN 12/363, New York 1955, p. 12

101 "Von unten nach oben"-Prinzip (Hoffmann Modell)

1010 Darlegung des Prinzips (Hoffmann Modell)

Ein bekanntes Modell der Industrialisierung, welches das "Von-unten nach oben"-Prinzip vertritt, ist das Modell Hoffmanns¹.

Prof. Hoffmann untersucht die Strukturwandlung innerhalb der Industriesektoren und unterscheidet zwei Industriesektoren:

- a) Konsumgüterindustrie,
- b) Kapitalgüterindustrie,

wobei in Kategorie a) die Nahrungsmittel-, Textil- und Kleidungs-, Lederwaren- und Möbelindustrie, in Kategorie b) die Eisen- und Metallwaren-, Maschinen-, Fahrzeug- und chemische Industrie enthalten ist. Während des Prozesses der Industrialisierung entwickelt sich, wie Hoffmann festgestellt hat, die Konsumgüterindustrie zuerst, während die Kapitalindustrie später, aber dafür umso schneller, wächst.

Um die Intensität der Industrialisierung zu messen, hat Hoffmann folgenden Koeffizienten aufgestellt:

$$\frac{\text{Nettooutput der Konsumgüter}}{\text{Nettooutput der Kapitalgüter}} = \frac{C}{K}$$

Maizels bezeichnet diesen Koeffizienten als Hoffmanns Koeffizienten². Wie schon erwähnt, nimmt dieser Koeffizient ($\frac{C}{K}$) im Industrialisierungsprozeß ab.

Hoffmann teilt den kontinuierlichen Prozeß der Industrialisierung entsprechend der Höhe der Koeffizienten in vier Phasen auf³:

- 1. Phase $\frac{C}{K} = \frac{5}{1} (\pm 1) = 5$
- 2. Phase $\frac{C}{K} = \frac{2,5}{1} (\pm 1) = 2,5$
- 3. Phase $\frac{C}{K} = \frac{1}{1} (\pm 0,5) = 1$
- 4. Phase $\frac{C}{K} = 1$

1 W.G. Hoffmann, The Growth of Industrial Economies, a.a.O.
2 A. Maizels, Industrial Growth and World Trade, a.a.O., p. 49-51
3 W.G. Hoffmann, The Growth of Industrial Economies, a.a.O., p. 2-3. (Die symbolische Interpretation ist von mir, d. Verf.)

In der ersten Phase überwiegt die Konsumgüterindustrie, ihr Nettooutput beträgt das Fünffache des Outputs der Kapitalgüterindustrie. In der zweiten Phase nimmt die Bedeutung der Konsumgüterindustrie ab: Ihr Nettooutput ist jetzt nur noch zweieinhalbmal so groß wie der der Kapitalgüterindustrie. In der dritten Phase ist der Nettooutput der beiden Industrien fast gleich. In der vierten Phase liegt das Wachstumstempo der Konsumgüterindustrie hinter dem Kapitalgüterindustrie¹.

Die Frage, warum sich die Konsumgüterindustrie zuerst entwickelt, wurde von Hoffmann folgendermaßen beantwortet: Die Kapitalgüterindustrie benötigt in großem Umfange Kapital, fortgeschrittene Technologie und Facharbeiter, während die Konsumgüterindustrie das bereits vorhandene technische Wissen, das von den Handwerkern entwickelt worden ist, ausnutzen kann und weniger Kapital benötigt². Hoffmann behauptet, daß man, wenn es notwendig ist, den Output der Konsumgüterindustrie expandieren kann allein durch Mehreinsatz von Arbeitskräften oder durch Erhöhung der Effizienz der eingesetzten Arbeitskräfte ohne zunehmenden Kapitaleinsatz³.

1011 Auswertung des Hoffmanschen Modells

Der Wert der Hoffmanschen Theorie liegt in der einfachen und deutlichen Aussage über die Messung des Strukturwandels des industriellen Outputs, welche durch den Prozeß der Industrialisierung ausgelöst wurde⁴. U.E. hat sich aus der Theorie ein Prinzip der Industrialisierung entwickelt, nach dem der Aufbau des Industriesektors stufenweise durchgeführt werden soll. Mit anderen Worten, die Industrien sollen sich von einfachen Konsumgüterindustrien zu komplizierteren Kapitalgüterindustrien hin entwickeln, obwohl Hoffmann selbst nicht ausdrücklich darauf hingewiesen hat. Das "Von unten nach oben"-Prinzip ist für die Industrialisierung

1 W.G. Hoffmann, The Growth of Industrial Economies, a.a.O., p. 3, 67, 96, 97

2 Ebenda, p. 3-4

3 Ebenda, p. 31

4 Hoffmannsche Theorie ist wesentlich besser zum Verständnis des Wachstumsprozesses der industriellen Volkswirtschaften als andere deutsche Stufentheorien, z.B. von F. List, G. Schmoller, Bücher, S. Hildebrand und W. Somhart.

bzw. Importsubstitution und Exportdiversifikation der Entwicklungsländer besonders wichtig geworden¹. Die Länder, in denen sowohl Kapital als auch andere Produktionsfaktoren sehr knapp sind, sind nicht in der Lage, im Anfangsstadium der Industrialisierung viel Kapitalgüterindustrie anzusiedeln. Und selbst, wenn es möglich wäre, würde die Industrialisierung wahrscheinlich an der ungenügenden Nachfrage scheitern, wie wir bereits im letzten Kapitel gezeigt haben.

Der Mangel der Hoffmannschen Theorie liegt in ihrer statischen Betrachtungsweise. Die Aufteilung der Güter in Konsum- und Kapitalgüter ist unvollständig und auch willkürlich, denn manche Güter, vor allem Zwischenprodukte, werden dadurch ausgeklammert. Im Grunde genommen dürfen diese Güter weder als Kapitalgüter noch als Konsumgüter angesehen werden. Giersch kritisiert: " ... Hoffmann unterscheidet die Stufen der Industrialisierung von für das Verhältnis typischen Werten. Vielleicht übertreibt das Verhältnis der wachsenden Tiefe der Produktionsstruktur, weil a) wichtige Konsumgüterindustrien (z.B. die Landwirtschaft) ausgeschlossen sind und b) ein Teil des Produktionsergebnisses der Kapitalgüterindustrie Konsumgüter darstellt (z.B. Personenkraftwagen)". Giersch weist weiter darauf hin: "Das Verhältnis gibt auch weder den Anteil der Bruttoinvestition am Bruttonationalprodukt an, noch berücksichtigt es den Außenhandel."²

Es ermangelt Hoffmanns Prinzip auch an der erforderlichen theoretischen Grundlage, auf die die notwendige Strukturverschiebung gegründet sein müsse³. Es wird nicht erklärt, warum und wie sich die

1 Wir sind der Meinung, daß die Hoffmannsche Theorie nicht nur analytische, sondern auch praktische wirtschaftspolitische Bedeutung hat. Die meisten Kritiker haben den letzten Punkt unterbewertet oder überhaupt nicht bewertet. Siehe z.B. C.P. Kindleberger, Economic Growth in France and Britain 1851-1950, Cambridge, Mass. 1964, p. 29; H. Giersch, Stufen und Fortschrittsperiode der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 15, 1955, S. 61-72

2 H. Giersch, Stufen und Fortschrittsperiode der wirtschaftlichen Entwicklung, a.a.O., S. 70. Die Kritik von Giersch ist nicht ganz zutreffend, da ja im Hoffmannschen Modell die Nahrungsmittel bzw. Landwirtschaftsprodukte in der Kategorie der Konsumgüterindustrie enthalten sind.

3 S. Klatt, Zur Theorie der Industrialisierung, Köln und Opladen 1959, S. 51. Allerdings hat Hoffmann in seinem Aufsatz den Mangel verbessert. Siehe W.G. Hoffmann, Industrialisierung als Typ des industriellen Wachstums, in: Handbuch der Sozialwissenschaft, Bd. 5, 1956, S. 2. Die zunehmende Produktion der Kapitalgüter ist dadurch entstanden, daß der Ersatzbedarf für die Produktionsmittelindustrie mit der Größe des Kapitalstocks zunimmt. Dann muß bei wachsender Gesamtindustrie die Kapitalgüterproduktion überproportional zunehmen.

Volkswirtschaft von einem Stadium zum anderen wandelt. Die Gründe sind aber besonders wichtig, weil sie die Bausteine der Stufentheorie bilden.

Hoffmann hat in seiner Theorie den institutionellen Faktor nicht beachtet¹. Vernachlässigt man diese Faktoren, kann die Theorie nicht ohne weiteres auf andere Volkswirtschaften mit anderen institutionellen Gegebenheiten übertragen werden. Kuznets hat zum Aufbau der Stadientheorie angemerkt, daß eine angemessene Stadientheorie nicht nur die gemeinsamen Faktoren, sondern auch die wesentlich unterschiedlichen Faktoren aufzeigen müsse². Meier und Baldwin haben an der Stufentheorie folgendes kritisiert³: Sie meinten, daß es keine einfache Stufenfolge gebe, die der Entwicklung aller Länder entspreche, und man also auch nicht behaupten könne, daß jede Wirtschaft die gleichen Entwicklungsstufen von der Vergangenheit bis in die Zukunft durchlaufe. Sie argumentierten, daß ein Land sehr wohl ein späteres Stadium erreichen könne, ohne die sogenannten "früheren Stadien" durchgemacht zu haben; d.h. die Wirtschaft braucht sich nicht unbedingt stufenweise zu entwickeln; es ist sehr gut möglich, Stufen zu überspringen.

102 Das "Von oben nach unten"-Prinzip

1020 Darlegung des Prinzips

Die Antithese zum "Von unten nach oben"-Prinzip besagt, daß am Anfang der Industrialisierung das Schwergewicht auf die Entwicklung der Kapitalgüterindustrie gelegt werden sollte und nicht auf die Entwicklung der Konsumgüterindustrie. Dieser Argumentation liegt nicht die empirisch festgestellte historische Entwicklung des Industrialisierungsprozesses zugrunde, vielmehr beruht sie auf theo-

1 B.T.Hoselitz, Theories of Stages of Economic Growth, in: Theorie of Economic Growth, ed. by B.T. Hoselitz, second ed., Glencoe 1963, p. 193-238

2 S.Kuznets, Notes on the Take off, paper presented at the International Economic Association's Conference at Konstanz in September 1960, wiederabgedruckt in Leading Issues in Development Economics, ed. by G.M. Meier, a.a.O., p. 31

3 G.M. Meier und R.E. Baldwin, Economic Development, Theory, History and Policy, New York 1957, p. 143

retischer Grundlage. Es wird behauptet, daß es zur Intensivierung der Wirtschaftsentwicklung unvermeidlich ist, im Anfangsstadium die Basisindustrie (Stahl- und Eisenindustrie, Chemieindustrie usw.) relativ mehr zu entwickeln¹. Wenn man davon ausgehen darf, daß die Kapazität des Imports von Kapitalgütern begrenzt ist (wegen Devisenknappheit), hängt die Verfügbarkeit von Kapitalgütern direkt davon ab, in welchem Umfang diese Güter von den einheimischen Industrien hergestellt werden können². Mit anderen Worten, falls die Expansion der Importkapazität keine dynamische Rolle spielen kann, muß das Wachstum der heimischen Kapitalgüterindustrie entsprechend intensiviert werden, damit die Kapitalgüter proportional mit den Konsumgüterindustrien steigen. Darum wird aber zunächst eine Expansion der Produktionskapazität der Kapitalgüterindustrie benötigt.

Gemäß diesem Prinzip: "... a stronger impetus should be given to capital goods industries, so that consume goods industries should attain vigorous rate of growth during the second stage"³, muß also im ersten Stadium der Industrialisierung der Kapitalgüterindustrie ein starker Impuls gegeben werden, dann wird im zweiten Stadium eine rasche Entwicklung der Konsumgüterindustrie folgen!

Ein anderer Grund spricht für die Bevorzugung der Entwicklung der Kapitalgüterindustrie: Der linkage effect (backward linkage) bzw. die external economies der Kapitalgüterindustrie sind größer als die der Konsumgüterindustrie. Darüber hinaus ist auch ihr Beschäftigungseffekt langfristig größer⁴.

1 United Nations, Analysis and Projections, a.a.O., p. 42

2 Ebenda, p. 43

3 Ebenda, p. 43

4 United Nations, Trade and Development, a.a.O., p. 138

1021 Auswertung des Prinzips

Der Vorzug des obigen von UNO-Experten vorgeschlagenen Prinzips liegt darin, daß es nicht von historischen und statischen Gesichtspunkten beeinflusst wird, statt dessen geht es von einem dynamischen, theoretischen Aspekt aus. Dieses Prinzip scheint für die Industrialisierung derjenigen Entwicklungsländer besonders wertvoll zu sein, die über reiche Erz- und Kohlelagerstätten verfügen.

Allerdings darf man nicht vergessen, daß die Materialien nur ein Faktor in der Produktionsfunktion sind. Relativ reichhaltige Ressourcen brauchen nicht unbedingt für die Produktion der Stahl- und Eisenindustrie günstig zu sein.

U.E. liegt die Problematik der Anwendung einer derartigen Theorie einmal auf der Angebotsseite, zum anderen auf der Nachfrageseite. Auf der Angebotsseite sind alle Entwicklungsländer mangelhaft ausgestattet mit Kapital, Facharbeitern, Technik, dispositiven Faktoren und unter Umständen auch Ressourcen (nicht alle Länder besitzen Erz und Kohle!), wie wir bereits im letzten Kapitel dargestellt haben. Es ist auch universal bekannt: Die Produktionstechnik der Kapitalgüterindustrie ist viel komplizierter als die der Konsumgüterindustrie. Die Kapitalgüterindustrie erfordert große Kapitalinvestitionen, da u.E. besonders die economies of larger scale beachtet werden sollen. Anders ausgedrückt, Kapitalgüterindustrien sind dadurch charakterisiert, daß die Investitionen in diesem Bereich unteilbar sind, d.h. es muß in großem Umfang investiert werden. Es ist nicht möglich, Kapitalgüter mit arbeitsintensiven Produktionsmethoden bzw. -techniken herzustellen, sie müssen also mit kapitalintensiven Techniken produziert werden. Damit dürfte auch geklärt sein, warum dem kommunistischen China der Versuch, Kapitalgüter mit Hilfe arbeitsintensiver Methoden zu produzieren, mißlungen ist.

Es muß jedoch beachtet werden, daß ein Mangel an den Produktionsfaktoren nicht bedeutet, daß im Anfangsstadium der Industrialisierung überhaupt keine Kapitalgüterindustrie angesiedelt werden kann. Da das nicht ausgeschlossen ist, können die fehlenden Produktionsfaktoren von fortgeschrittenen Industrieländern importiert werden. Allerdings gilt diese Möglichkeit nicht unbedingt. Wir bezweifeln

sie deswegen, weil ja gemäß der Theorie die Importkapazität von Kapitalgütern gegeben ist. Es wurde behauptet, daß im ersten Stadium der Industrialisierung das Hauptaugenmerk auf den Aufbau der Kapitalgüterindustrie gerichtet werden soll. Wie wir oben gezeigt haben, sind die Entwicklungsländer in einem Zustand, in dem fast alle Produktionsfaktoren knapp sind. Wir können uns daher nicht vorstellen, daß die Anfangsphase der Industrialisierung in einem Konzentrieren des Aufbaus der Kapitalgüterindustrie bestehen kann, ohne die Zahlungsbilanz stark zu belasten, wenn auch teilweise die fehlenden Produktionsfaktoren vom Ausland importiert werden können.

Trotz des größeren backward linkage der Kapitalgüterindustrie muß man insbesondere überprüfen, ob die Struktur der unterentwickelten Volkswirtschaften in der Lage ist, den linkage effect zu bewirken¹. U.E. wäre es sehr töricht, nur wegen eines größeren linkage effects die Kapitalgüterindustrie im Anfangsstadium konzentriert zu entwickeln, ohne die Funktionsfähigkeit des Effekts zu berücksichtigen.

Auch wenn alle Schwierigkeiten der Angebotsseite überwunden werden könnten, bleibt noch die Schwäche auf der Nachfrageseite. Wir haben sie schon im letzten Kapitel diskutiert: Die Nachfrage nach industriellen Produkten ist in den Entwicklungsländern sehr begrenzt, weil ja vor allem das Pro-Kopf-Einkommen bzw. die Kaufkraft zu niedrig ist. Auf einem begrenzten Inlandsmarkt industrieller Güter besteht wenig Möglichkeit, in großem Umfang Kapitalgüterindustrien anzusiedeln, wenn wir annehmen, daß die Investitionen hauptsächlich von privater Hand durchgeführt werden. Falls sie tatsächlich zustande kommen, werden sie aber bald von Absatzschwierigkeiten betroffen werden. Die Entwicklungsländer Lateinamerikas haben z.B. bei der Herstellung von Kraftfahrzeugen, Eisenbahnwaggons und besonders bei zahlreichen Zwischenprodukten die Erfahrung gemacht, daß durch die Marktenge der Aufbau einer derartigen Industrie gedämpft wurde. Man wird wahrscheinlich überlegen, ob Kapitalgüter exportiert werden können. U.E. wird das im Anfangsstadium der Industrialisierung sehr schwer sein, da sowohl im Hinblick auf Qualität

¹ Vgl. A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., p. 108

als auch auf Preis noch keine Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt besteht. Also ist es ein zu großer Ehrgeiz, wenn die erste Stufe des industriellen Aufbaus von den Kapitalgüterindustrien bestimmt werden sollen. U.E. wird dieses "Von oben nach unten"-Prinzip zu Fehlinvestitionen führen!

11 Stadien der Importsubstitution der Industrieprodukte

Obwohl viele Ökonomen die Stufentheorie der Industrialisierung kritisiert haben, ist diese Theorie jedoch ein in bezug auf unsere Aufgabe fruchtbarer Ansatz. Ein großer Unterschied zum oben dargelegten Prinzip bleibt aber in der Ausgangsposition. Wir gehen nicht, wie die deutsche historische Schule, von einer statisch induktiven Methode aus. Unser Grundgedanke beruht auch nicht auf einer unrealistischen Theorie (deduktiv), vielmehr ist es realistischer, dynamische Aspekte der Entwicklungsprobleme zu beachten, d.h. es muß bei der Durchführung der Importsubstitution von industriellen Gütern sowohl der Marktzustand als auch die Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren berücksichtigt werden, und man muß auch den Zweck der Strukturänderung mitbedenken. Außerdem werden wir versuchen zu erklären, warum die Importsubstitution sich von einem Stadium zum anderen umwandeln wird und muß.

A. Erstes Stadium

Für das erste Stadium der Importsubstitution von industriellen Gütern wollen wir folgendes vorschlagen: Es wäre vernünftig, in den Entwicklungsländern die Importsubstitution nicht auf Kapitalgüter zu konzentrieren. Statt dessen sollte zunächst mehr Konsumgüterindustrien im Inland angesiedelt werden. Weiterhin muß natürlich der Aufbau der Konsumgüterindustrie gut ausgewählt werden. Mit anderen Worten, es soll nicht für alle Importgüter im Inland eine entsprechende Industrie aufgebaut werden, wenn wegen der begrenzten Nachfrage keine optimale Größe der Betriebe erreicht werden kann.

Die Antwort auf die Frage, warum die Konsumgüter zuerst ersetzt und Konsumgüterindustrien angesiedelt werden sollen, lautet folgendermaßen:

a) Die Nachfrage nach diesen importsubstituierenden Gütern ist normalerweise schon vorhanden¹. Der existierende Markt ist durch die Importeure geschaffen worden. Es ist oft vernachlässigt worden, daß der Import noch eine weitere spezifische Funktion hat, nämlich die inländische Nachfrage festzustellen². Die vorhandene Inlandsnachfrage nach industriellen Konsumgütern wird die Pionier-Unternehmer des Inlands anregen, die Konsumgüterindustrie erst aufzubauen, sobald der Umfang der Nachfrage den Aufbau einer optimalen Unternehmensgröße erlaubt. Je größer der Importmarkt ist, desto eher wird sich eine Industrie ansiedeln³. Die Importe von Konsumgütern werden daher im Laufe der Zeit von einheimischen Erzeugnissen substituiert werden.

Die Substitutionsreihe ist ähnlich wie eine interessante Erzählung: "Hänsel und Gretel"⁴. Die Opfer sind die Importgüter der Entwicklungsländer. Das Land spielt die Rolle der Hexe, da sie diese Importe "fressen" will, sobald das Volumen der inländischen Produktion es ermöglicht. U.E. ist hiermit auch besagt, warum die Kapitalgüter nicht zunächst "gefressen" werden: Das Volumen der Importe ist noch zu klein!

Das Importvolumen von sämtlichen Gütern ist mit Hilfe des Zollamts relativ leicht zu ermitteln.

b) Die Produktion von Konsumgütern braucht relativ weniger Kapital als die Kapitalgüterindustrie. Wie bereits erwähnt wurde, ist in den Entwicklungsländern der Faktor Kapital besonders knapp. Aus diesem Grunde besteht zumindest nur eine geringe Chance, im ersten Stadium viel Kapitalgüterindustrie anzusiedeln, denn es ist auch kaum vorstellbar, daß Kapitalgüter mit arbeitsintensiven Methoden

- 1 Vgl. J.B. Condliffe, Die Industrialisierung der wirtschaftlich rückständigen Länder in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 37, 1933 I, S. 335-359, S. 341; Richard J. Ward, Self Help in the Development of Jordan, in: *Economia Internazionale*, Vol. XVIII 1965, p. 291-307, p. 297; R. Nurkse, International Trade Theory and Development, in: *Economic Development of Latin America*, ed. by H.S. Ellis and H.C. Wallich, London 1961, p. 234-274, p. 253
- 2 Vgl. A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., p. 123
- 3 H. Hesse, Die Industrialisierung der Entwicklungsländer in ihrer Auswirkung auf den internationalen Handel, in: *Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft*, Festschrift für A. Predöhl, hrsg. von H. Jürgensen, Göttingen 1964, S. 331-360, S. 336
- 4 A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., p. 122

erzeugt werden können¹. Dagegen ist es aber möglich, eine Konsumgüterindustrie mit relativ arbeitsintensiver Methode aufzubauen, weil die Technik relativ leicht und die Substitutionsmöglichkeit zwischen Arbeit und Kapital größer ist. In den Entwicklungsländern, deren Arbeitsreservoir im Verhältnis zum Kapital reichlich ist, ist es sinnvoll, mit arbeitsintensivem Verfahren zu produzieren. Dieser Fall trifft insbesondere auf asiatische Entwicklungsländer zu. Allerdings muß bemerkt werden, daß der Überschuß der Arbeitskräfte zum großen Teil in der Landwirtschaft existiert. Ob solche, meist fachlich nicht ausgebildete Arbeitskräfte, ohne Umschulung und spezielle technische Ausbildung in der Produktion von industriellen Konsumgütern übertragen und angewendet werden können, läßt sich bezweifeln. Billige Arbeitskräfte bzw. niedrige Löhne brauchen aber nicht unbedingt zu niedrigen Produktionskosten zu führen, da normalerweise die Produktivität derartiger Arbeitskräfte auch niedriger ist²; außerdem sind die Löhne auch nur eine Kostenart. Ein höherer Lohn kann durch höhere Effizienz anderer Faktoren kompensiert werden. Darum ist die arbeitsintensive Technik nicht unbedingt die günstigere Produktionsmethode, vor allem wenn man das Qualitätsproblem miteinbezieht.

Man darf das Problem auch nicht zu sehr vereinfachen und glauben, daß alle Konsumgüter mit arbeitsintensivem Verfahren hergestellt werden können. Diejenigen Theoretiker, die arbeitsintensive Verfahren für die Entwicklungsländer vorgeschlagen haben, haben oft vergessen, daß die Maschinen, die für die Importsubstitution benutzt werden, meistens von entwickelten Ländern importiert worden sind³. Aus technischen Gründen ist es nicht erlaubt, die Produk-

1 P.T. Ellsworth glaubte, daß in Entwicklungsländern die Produktion aller Investitionsgüter zum arbeitsintensiven Verfahren tendieren, wenn auch sie in entwickelten Ländern kapitalintensiviert wurde. Wir bezweifeln hier seine Aussage. Denn es ist aus technischen Gründen unmöglich, die Investitionsgüter arbeitsintensiv zu produzieren. Siehe P.T. Ellsworth, Import Substitution in Pakistan, some comment, a.a.O., p. 406

2 H.Hesse, Imports substitution und Entwicklungspolitik. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 124, Heft 4, Okt. 1968, S. 641-683, S. 658

3 Ting-An Chen, Arbeitsintensiv oder Kapitalintensiv? - Ein Beitrag zur Wahl der Produktionstechnik der Entwicklungsländer. In: Journal of Public Finance and Economics, Taipei 1968, p. 21-31, p. 28 (chinesisch)

tionsfunktion oder die Substitution zwischen Arbeit und Kapital beliebig zu variieren. Also wird die Substitutionselastizität von Arbeit und Kapital durch Technik begrenzt; sie wird a priori festgestellt, ist vor allem nicht unendlich groß¹.

Es muß weiter beachtet werden, daß durch eine arbeitsintensive Produktion von Konsumgütern nicht unbedingt das Ziel, Maximierung des Sozialprodukts, erfüllt wird² (wegen der niedrigen Produktivität der Arbeitskräfte). Noch wichtiger für eine wachsende Volkswirtschaft ist die Reinvestition, die von einer arbeitsintensiven Produktion keineswegs begünstigt wird. Bei einem solchen Vorgehen müßte, wie Galenson und Leibenstein argumentiert haben, das Produktionsergebnis zum großen Teil als Lohn verteilt werden. Es wäre unrealistisch, wenn man annehme, daß in den Entwicklungsländern die ausgezahlten Löhne von den Arbeitern gespart und reinvestiert würden, da sie die Löhne zur Aufrechterhaltung ihres Existenzminimums benötigen³. Zwar ist es richtig zu behaupten, daß eine Verwendung des arbeitsintensiven Verfahrens eine maximale Beschäftigung in der Gegenwart herbeiführt, aber das bedeutet nicht, daß auch

1 T.A. Chen, a.a.O., S. 26 f.

2 R.S. Eckaus, Technological Change in the Less Developed Areas, in: Development of the Emerging Countries, Agenda Research, The Brookings Institution, Washington, D.C. 1962, p. 126-131, wiederabgedruckt in: Leading Issues in Development Economics, ed. by Meier, a.a.O., p. 244

3 W. Galenson and H. Leibenstein, Investment Criteria, Productivity and Economic Development, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. LXIX, No.3, Aug.1955, p. 343; H. Leibenstein, Economic Backwardness and Economic Growth, chapter 15. In der Literatur wurde das Reinvestitionskriterium viel bestritten. Der Kernpunkt der Auseinandersetzung ist die Annahme, daß das Sparen von Arbeitern gleich Null ist und die Reinvestition allein von dem Gewinn der Unternehmen abhängt. Siehe z.B. A.S. Bhalla, Investment Allocation and Technological Choice. A Case of Cotton Spinning Technique, in: The Economic Journal 1964, p. 611-622. Wir finden, daß Bhallas' Argumentation jedoch nicht ganz richtig ist, denn er hat ebenfalls die Annahme gemacht, durch die seine wunderbare Schlussfolgerung begünstigt worden ist: Das arbeitsintensive Verfahren führt zwar sowohl zur Maximierung des Sozialprodukts als auch zur Maximierung der Beschäftigung und der Reinvestition. Andere Einwände siehe S.K. Nath, Welfare Economics, Economic Growth and the Choice of Techniques, in: The Journal of Development Studies, Vol. 4, Jan.1968, No. 2, p. 220-240, p. 237; A.K. Sen, Choice of Techniques, Oxford 1960, Chapters 2, 5, 8

eine maximale Beschäftigung in der Zukunft erwartet werden kann. Da die Reinvestitionsquote kapitalintensiver Verfahren größer ist als diejenige arbeitsintensiver Verfahren, müssen kapitalintensive Methoden langfristig gesehen einen größeren Beschäftigungseffekt haben.

Dieses schwierige Problem der Importsubstitution von Konsumgütern muß u.E. durch einen Kompromiß gelöst werden: Wegen der Kapitalknappheit muß diejenige Konsumgüterindustrie, z.B. Textilindustrie, Nahrungsmittelindustrie, deren Technik relativ einfach ist, mit arbeitsintensiven Verfahren produzieren, um die gegenwärtige Beschäftigungslage genügend zu berücksichtigen. Diejenige Konsumgüterindustrien, z.B. die langlebigen Konsumgüter, deren Technik relativ kompliziert ist, müssen gezwungenermaßen kapitalintensive Verfahren anwenden, solange die Länder arbeitsintensive Typen von Maschinen noch nicht erfinden und anwenden können. Darüber hinaus muß das Wachstum des Sozialprodukts, die Erhöhung der Arbeitsproduktivität und die Änderung der Struktur berücksichtigt werden. Auf jeden Fall läßt sich die Anwendung der Produktionsverfahren nicht einfach verallgemeinern, d.h. es kann sowohl das arbeitsintensive als auch kapitalintensive Verfahren angewandt werden¹.

c) Die Industrien können mit arbeitsintensiven Verfahren produzieren, das bedeutet, daß der Kapitalkoeffizient ($\frac{K}{O}$) einer derartigen Industrie niedrig ist. Anders ausgedrückt wird das capital turnover ($\frac{O}{K}$) auch größer, da der Produktionsumweg kürzer wird².

d) Ein anderer Grund für eine Konzentration auf die Entwicklung von Konsumgüterindustrien ist der, daß die Imitation von Produktions-

1 Nach der Untersuchung von S.Kuznets und M.H.Khan nimmt der Kapitalkoeffizient ($\frac{K}{O}$) im Prozeß der Wirtschaftsentwicklung ständig zu. Siehe S.Kuznets, Toward a Theory of Economic Growth, in: Economic Growth and Structure, London 1966, p. 1-81; S. Kuznets, Quantitative Aspect of the Economic Growth of Nations: Long-Term Trends in Capital Formations, in: Economic Development and Cultural Change, Vol. IX, No. 4, Part. II, July 1961, Tabellen 3, 7, pp. 22-24; M.H.Khan, The Capital Coefficient in the Process of Economical Growth, in: Economia Internazionale, Vol. XVIII, 1965, p. 94-115

2 United Nations, Trade and Development, a.a.O., p.138; J.J.Polak, Balance of Payments Problems of Countries Reconstructing with the Help of Foreign Loans, in: Quarterly Journal of Economics, Feb. 1943, pp.208-240, wiederabgedruckt in: Leading Issues in Development Economics, ed. by G.M. Meier, a.a.O., p. 231-232

technik der entwickelten Länder bei Konsumgütern viel leichter als bei Kapitalgütern ist. Die zur Importsubstitution benötigten Arbeitskräfte sind dann auch relativ leichter auszubilden.

e) Die Konsumgüterindustrien verlangen nur wenig hochqualifizierte Facharbeiter, die in den Entwicklungsländern sehr knapp sind.

f) Wenn die zu substituierende Produktion von Konsumgütern zum großen Teil mit arbeitsintensiven Verfahren produziert werden könnte, dann würden nur wenige Maschinen importiert werden müssen¹. Daraus folgt, daß auch relativ mehr Devisen gespart werden könnten.

Typische Substitutionsindustrien im ersten Stadium sind Massenkonsumgüter - Textil-, Nahrungsmittel-, Schuh-, Schreibwaren-, Leder-, Toilettenwaren- und Möbelindustrie usw.. Einige dieser Industrien haben früher schon in den entwickelten Ländern die Rolle des "leading sectors" gespielt². U.E. ist es aber nicht notwendig, daß das, was sich in der Wirtschaft ereignet hat, auch unbedingt in der Gegenwart oder Zukunft sich ereignen wird. Deswegen müssen die Planer der Entwicklungsländer beim Aufbau der importkonkurrierenden Industrien vorsichtig sein und vor allem die "leading sectors" nicht nur nach in der Vergangenheit erfolgreichen Prinzipien ausrichten. Es wäre besser, wenn mit der cost-benefit analysis importsubstituierende Industrien geprüft würden und festgestellt würde, welche von ihnen komparative Vorteile (im nationalen nicht aber internationalen Sinne!) haben und als führender Sektor angewendet werden können. Vermutlich werden sich führende Sektoren mit der Zeit verändern³. Außerdem haben unterschiedliche Länder unterschiedlich führende Sektoren.

1 H.W. Singer, Probleme der Industrialisierung in unterentwickelten Ländern, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. XV, 1955, Wien 1956, S. 90-98, S. 94

2 Vgl. W.W. Rostow, The Stages of Economic Growth, Cambridge 1967, Chapter 4, The Process of Economic Growth, Chapter XI, p. 263

3 W.W. Rostow, Leading Sectors in Economic Growth, in: The Process of Economic Growth, a.a.O., p. 265

B. Zweites Stadium

Wir haben im letzten Kapitel darauf hingewiesen, daß bei Ansiedlung importkonkurrierender Industrien auch Vorleistungen bzw. Zwischenprodukte benötigt werden. Aufgrund der oben beschriebenen Situation der Entwicklungsländer (technisches Wissen, Knappheit des Kapitals, der dispositiver Faktoren und der Facharbeiter) wäre es unwahrscheinlich, daß im ersten Stadium der Importsubstitution außer der Konsumgüterindustrie noch viele Zwischenproduktindustrien in den Ländern aufgebaut werden könnten. Die Zwischenprodukte sind aber für die Durchführung der Importsubstitution von Konsumgütern notwendig. Also kann man in diesem Falle nichts anderes machen, als sie vom Ausland zu importieren. Die Zunahme der Importe wird aber wieder die Zahlungsbilanz beeinträchtigen.

Je weiter die Importsubstitution von Konsumgütern durchgeführt wird, um so größer wird die Zunahme der Importe von Zwischenprodukten. Das bedeutet, daß der Markt der Zwischenprodukte mit der Durchführung der Importsubstitution von Konsumgütern vergrößert wird. Die Vergrößerung des Markts von Zwischenprodukten wäre u.E. ein großer Impuls, der die Unternehmer anregen würde, Zwischenproduktindustrie im Inland anzusiedeln. Also ist die zweite Periode die richtige Zeit, in der die Zwischenprodukte substituiert werden, wenn das Volumen der Nachfrage groß genug ist.

Die Nachfrage nach den Zwischenprodukten wächst nicht nur mit dem Aufbau der neuen Konsumgüterindustrie, durch die Importe ersetzt werden, sie wächst auch mit der nichtimportkonkurrierenden Industrie. Es sind zwei weitere indirekte Faktoren vorstellbar, die sich auf eine Zunahme der Zwischenprodukte auswirken können, nämlich das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens und das Wachstum der Bevölkerung. Das wachsende Pro-Kopf-Einkommen und die wachsende Bevölkerung führen zunächst zu einer Ausweitung der Bedürfnisse nach industriellen Konsumgütern. Zur Befriedigung der Bedürfnisse müssen dann mehr Konsumgüter produziert werden, welche aber wiederum mehr Zwischenprodukte erfordern. Also wird dadurch die Nachfrage nach Zwischenprodukten wieder vergrößert. Falls die zunehmende Nachfrage von Importen befriedigt werden soll, vergrößert sich die Importnachfrage, die dann wieder die Unternehmer

anregt, die Importe von Zwischenprodukten zu substituieren.

Wir müssen nun bedenken: Die zunehmende Nachfrage nach Zwischenprodukten ist allein noch nicht in der Lage, eine Substitution durchzuführen. Es muß geprüft werden, ob die verfügbaren Faktoren ausreichend sind, um eine Zwischenproduktindustrie anzusiedeln.

Wenn man die Volkswirtschaft vom dynamischen Standpunkt aus betrachtet, dann findet man, daß sowohl die Nachfrage als auch die verfügbaren Faktoren kontinuierlich wachsen. Das Kapital wächst mit steigender Sparquote, die durch ein steigendes Volkseinkommen erzielt wird, falls die Konsumneigung langsamer als die Sparneigung wächst; zusätzlich wird es durch den Zustrom von ausländischer Kapitalhilfe und Krediten vermehrt. Das technische Wissen kann durch Imitation, durch "learning by doing" und durch wissenschaftliche Forschung erhöht werden. Günstige Arbeitsbedingungen können außerdem einen Zufluß von Facharbeitern und dispositiven Kräften aus dem Ausland bewirken. Eine Erhöhung der Zahl der Facharbeiter könnte weiterhin durch eine verbesserte Ausbildung erreicht werden. Also sind die verfügbaren Faktoren in dem zweiten Stadium sowohl ihrer Quantität nach erhöht als auch ihrer Qualität nach wesentlich verbessert. In dem Zustand ist es dann möglich, die Importsubstitution der Zwischenprodukte durchzuführen.

Typische Zwischenproduktindustrien im zweiten Stadium sind Zement-, Plastik-, Papier-, Kunstdüngermittel-, Petroleum- und Glasindustrie usw..

C. Drittes Stadium

Das dritte Stadium der Importsubstitution von industriellen Produkten ist dadurch gekennzeichnet, daß in den Volkswirtschaften die Kapitalgüter ersetzt werden können, und zwar in einem wachsenden Umfang¹.

1 H.Hesse meinte, daß, wenn die Länder, wie z.B. Indien, Pakistan, Brasilien, Argentinien und Südafrika, angefangen haben, die Kapitalgüter zu produzieren, dann treten diese Länder schon ins dritte Stadium der Importsubstitution ein. Diese Meinung können wir hier nicht akzeptieren. Wir glauben, daß die Länder nur dann das dritte Stadium erreichen, wenn sie die Kapitalgüter in großem Umfang (eine überwiegende Menge der gesamten industriellen

Aus obiger Analyse ist es einsichtig, daß im ersten und zweiten Stadium die unterentwickelten Länder kaum in der Lage sind, Kapitalgüter zu produzieren, zumindest können sie nicht in einem großen Umfang hergestellt werden. Die Importsubstitution von Konsumgütern und Zwischenprodukten impliziert aber, daß Kapitalgüter, vor allem Maschinen, benötigt werden.

Die bei der Durchführung der Substitution von Konsumgütern und Zwischenprodukten erforderlichen Kapitalgüter müssen zum großen Teil von entwickelten Ländern eingeführt werden. Je weiter eine Importsubstitution von Konsumgütern und Zwischenprodukten durchgeführt wird, desto mehr Kapitalgüter müssen vom Ausland importiert werden. Wenn diese Art von Import expandiert, anders ausgedrückt, wenn die Importnachfrage nach den Kapitalgütern zunehmend steigt, dann wird hier wieder eine Anregung für die Unternehmer hervorgerufen, der eines Tages die Importe zum Opfer fallen werden, wenn das Volumen der Importe groß genug sein wird, um eine optimale Produktion erreichen zu können.

Die Nachfrage nach Kapitalgütern nimmt nicht nur mit der Importsubstitution von Konsumgütern und Zwischenprodukten zu, sondern sie nimmt auch mit dem Aufbau der nichtimportkonkurrierenden Industrien zu. Wiederum ist der Kapitalimport auch von dem wachsenden Pro-Kopf-Einkommen und der wachsenden Bevölkerung abhängig. Im Unterschied zu den Konsumgütern hängt er mehr von dem Volkseinkommen, weniger von der Bevölkerung, ab, da ja die Kapitalgüter normalerweise eine höhere Einkommenselastizität haben.

Es ist denkbar, daß die wachsende Nachfrage nur eine Anregung für die Unternehmer ist, eine Importsubstitution von Kapitalgütern durchzuführen. Es muß auch gefragt werden, ob die Volkswirtschaft überhaupt in der Lage ist, eine Kapitalgüterindustrie aufzubauen, d.h. es müssen genug Faktoren ausreichender Qualität zur Verfügung stehen, die den Aufbau der Kapitalgüterindustrie unterstützen können.

(Forts. d. Fußn. 1 der vorh. Seite)

Produktion gem. dem Hoffmannschen Koeffizienten $\frac{C}{K} = 1$) produzieren können. Siehe H.Hesse, Industrialisierung der Entwicklungsländer in ihrer Auswirkung auf den internationalen Handel, a.a.O., S. 337; siehe auch seine Habilitationsarbeit, Strukturwandlung im Welthandel 1950-1960/61, a.a.O., S. 239

Der Zustand der verfügbaren Faktoren ist im dritten Stadium u.E. sowohl quantitativ als auch qualitativ viel weiter fortgeschritten als in dem ersten und zweiten Stadium. Das zur Verfügung stehende Kapital stammt bereits zu einem steigenden Anteil aus Inlandsparguthaben. Das technische Wissen ist weitaus besser: Die Volkswirtschaften sind sogar fähig, eine eigene Technik zu entwickeln und nicht mehr bloß zu imitieren. Facharbeiter und organisatorische Faktoren sind ebenfalls weiter verbessert und vermehrt. Also wäre es den Volkswirtschaften in der oben dargelegten Situation nicht unmöglich, generell Maßnahmen der Importsubstitution von Kapitalgütern zu ergänzen.

Typische Arten von importkonkurrierender Industrie sind Maschinen-, Chemie-, Schiffsbau- und Transprotanlagenindustrie usw.. In Asien besitzen erfahrungsgemäß einige Entwicklungsländer, wie vor allem das kommunistische China, Indien, Pakistan und Nordkorea, relativ reiche Bodenschätze, insbesondere Erze und Kohle, die es ihnen möglich machen, eine Importsubstitution von Kapitalgütern früher durchzuführen. Ferner, je größer das Land ist, desto eher wird die Einrichtung einer Kapitalgüterindustrie vorgenommen werden, da ja eine größere Nachfrage die Einrichtung begünstigt.

Es muß besonders davor gewarnt werden, daß die Entwicklungsländer aus reinen Prestigeerwägungen Kapitalgüterindustrien, vor allem Eisen- und Stahlindustrien, zu früh aufbauen, ohne die ökonomischen Bedingungen zu berücksichtigen!

12 Stadien der Exportdiversifikation der Industrieprodukte

A. Erstes Stadium

Parallel zur Importsubstitution von Industrieprodukten wäre es auch sinnvoll, eine Exportdiversifikation allmählich und stufenweise durchzuführen. In der Anfangsperiode der Industrialisierung kann man unmöglich erwarten, daß die unterentwickelten Länder viele industrielle Produkte, vor allem Kapitalgüter, produzieren und exportieren können. Die Durchführung der Exportdiversifikation bzw. Außenhandelsverflechtung von industriellen Gütern ist noch schwieriger als die Importsubstitution, da die ausländischen Märkte unsicher im Vergleich zum Inlandsmarkt sind und der Wettbewerb viel schärfer ist.

Es wurde vorgeschlagen, sich im ersten Stadium der Exportdiversifikation auf Verarbeitung bzw. Veredelung von Produkten zu konzentrieren, die auf vorhandenen Ressourcen basieren, und (oder) die von der Technik gesehene relativ einfache Konsumgüterproduktion zu expandieren. Letzteres wäre allerdings zum Teil eine Erweiterung der Importsubstitution, d.h. die Produktion richtet sich ursprünglich auf eine Substitution von Importgütern, wird aber nun weiter expandiert und exportiert.

Die Vorteile derartiger Diversifizierung sind folgende:

a) Die auf der Basis der vorhandenen Ressourcen verarbeiteten bzw. veredelten Güter und die technisch einfachen Konsumgüter können mit einem arbeitsintensiven Verfahren produziert werden, das der Faktorausstattung entspricht. Wenn die Löhne der Länder niedriger sind, dann wird die Produktion begünstigt. Daraus folgt auch eine bessere Konkurrenzfähigkeit.

b) Weil sich diese Produktion auf die Basis der vorhandenen Ressourcen stützt, erzielen die Länder dann einen internationalen komparativen Vorteil, wenn die anderen Produktionsbedingungen gleich sind.

c) Auf diese Art und Weise folgt eine größere gegenwärtige Beschäftigung. Denn ihre Produktion ist mit Hilfe arbeitsintensiver Methode möglich.

d) Die Diversifikation hat außerdem einen weniger negativen Einfluß auf die Zahlungsbilanz, da sie weniger ausländische Maschinen und Materialien benötigt, die importiert werden müssen.

Man darf natürlich auch nicht die Nachteile einer Exportdiversifikation vergessen:

a) Ein schwieriges Problem betrifft die arbeitsintensiv hergestellten Produkte der Entwicklungsländer: Protektionistische Zoll- oder sonstige Importrestriktionspolitik der entwickelten Länder, die immer noch begründet wird mit dem völlig unberechtigten Argument des "social dumping" (billige Arbeitskräfte).

b) Die Expansionsmöglichkeit derartiger Güter ist ziemlich eng begrenzt, da die Einkommenselastizität dieser Güter ziemlich niedrig ist, wie wir im letzten Kapitel bereits erörtert haben.

c) Die Ansiedlung der Industrie bringt nicht die genügende Strukturveränderung für die unterentwickelten Volkswirtschaften.

Trotz der enthaltenen Nachteile der Exportdiversifikation ist es wahrscheinlich vernünftig, im Anfangsstadium die Exporte von industriellen Gütern demgemäß zu entwickeln, da die Entwicklungsländer wegen ihrer mangelnden Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren noch nicht fähig sind, eine Kapitalgüterindustrie anzusiedeln und ihre Produkte zu exportieren. Allerdings muß beachtet werden, daß die Produktion von industriellen Konsumgütern möglichst kapitalintensiv durchgeführt wird, weil arbeitsintensive Verfahren keineswegs hohe Produktivität implizieren, die für bessere Konkurrenzfähigkeit unbedingt erforderlich ist.

B. Zweites Stadium

In wachsenden Volkswirtschaften erhöhen sich die verfügbaren Produktionsfaktoren sowohl in Qualität als auch in Quantität. Das bedeutet, daß die Länder die Möglichkeit haben, die Produktionsstruktur und die Exportstruktur umzuwandeln. Außerdem ist es unbefriedigend, die Exporte immer in Richtung auf einfache Konsumgüter zu expandieren, die durch niedrigere Einkommenselastizität begrenzt werden. Also müssen die Exporte der Entwicklungsländer auch in anderen Bereichen diversifiziert werden.

Im zweiten Stadium der Diversifikation sollen die Exporte so ausgerichtet werden, daß sie von kurzlebigen Konsumgütern zu langlebigen Konsumgütern führen, d.h. von Konsumgütern mit niedrigeren Einkommenselastizitäten zu Konsumgütern mit höheren Einkommenselastizitäten, von technisch einfachen Konsumgütern zu technisch komplizierten Konsumgütern, damit die Länder mehr Devisen verdienen und Absatzengpässe vermieden werden können. Ferner soll man prüfen, ob Zwischenproduktindustrien aufgebaut werden müssen, denn die Produktion von Konsumgütern verlangt Vorleistungen. Die zunehmende Nachfrage nach den Vorleistungen bzw. Zwischenprodukten regt dann die Unternehmer an, Zwischenproduktindustrien aufzubauen. Beim Aufbau der Zwischenproduktindustrien muß man ihre economies of scale beachten. Wenn nun auch noch ausländische Nachfrage nach Zwischenprodukten besteht, steht ihrer Expansion nichts mehr im Wege.

Es ist gut vorstellbar, wie schwer eine derartige Diversifizierung sowohl in bezug auf die Marktsituation als auch in bezug auf die Güterart ist. Die Schwierigkeit bezieht sich nicht auf die komplizierte Produktionstechnik oder mangelndes Kapital und sonstige Faktoren, vielmehr bezieht sie sich auf Preis und Qualität der Produkte, welche auf internationalen Märkten konkurrieren müssen. Es lohnt sich hier ein Blick auf die erfolgreiche japanische Wirtschaftsentwicklung: Vor dem zweiten Weltkrieg führte Japan fast nur "inferior goods" aus und weitete nur den Export dieser Produkte aus. Die Produktionsmethoden wurden auch meistens von Westländern imitiert. Nach dem Krieg wuchs die japanische Volkswirtschaft mit einer höheren Wachstumsrate, vor allem auf dem Exportsektor, der

jetzt durch eine höhere Qualität gekennzeichnet ist. Die Exportgüterproduktion beschränkt sich nicht mehr auf die Imitation der Produktionsmethoden westlicher Länder, sondern entwickelt durch wissenschaftliche Forschung eigene Methoden. Sehr von Vorteil wäre es, wenn die Entwicklungsländer durch wissenschaftliche Untersuchungen eigene Produktionsverfahren entwickeln würden und nicht bloß die Methoden anderer Länder zu imitieren versuchten, um damit die Konkurrenzfähigkeit ihrer Exportgüter zu erhöhen.

C. Drittes Stadium

Das dritte Stadium der Diversifikation wird dadurch charakterisiert, daß die Länder Kapitalgüter exportieren können, und zwar in nicht geringem Umfang. Die Möglichkeit von Exporten entsteht dadurch, daß die verfügbaren Faktoren sowohl in ihrer Qualität verbessert als auch in ihrer Quantität steigen werden. Es kann sehr wohl sein, daß die Produktion zunächst durch die Importsubstitution angeregt worden ist. Die Produktion erfordert aber einen großen Markt, weil sie besonders economies of scale beachten muß. Die Volkswirtschaften, die die Importsubstitution durchgeführt haben, werden dann versuchen, ihre Erzeugnisse ins Ausland auszuführen.

Wir haben bei der Diskussion der Importsubstitution von Kapitalgütern schon davor gewarnt, daß die Länder nicht aus Prestigegründen die Kapitalgüterindustrie ansiedeln, ohne die ökonomischen Bedingungen zu berücksichtigen (Absatzmarkt und verfügbare Produktionsfaktoren). Diese Warnung trifft ebenfalls auf die Exportdiversifikation der Kapitalgüter zu.

Obwohl die Exportdiversifikation möglicherweise zur Vielseitigkeit der Produktion und des Exports beiträgt, darf man aber nicht annehmen, daß bei der Ansiedlung der Exportindustrie von Kapitalgütern etwa kein linkage berücksichtigt werden muß. Umgekehrt, wie wir im letzten Kapitel betont haben, sollen die Entwicklungsländer keine Industriebetriebe ohne Berücksichtigung des linkages aufbauen. Mit anderen Worten soll die Diversifikation bzw. die Industrialisie-

rung die linkage effects ausnutzen¹. Also wäre es vorteilhaft, zunächst diejenige Kapitalgüterindustrie zu entwickeln, die über "leading sectors" mit der Konsumgüterindustrie in engem komplementären Zusammenhang steht.

2 Importsubstitution und Exportdiversifikation der Landwirtschaftsprodukte

2o Die Bedeutung der Entwicklung der Landwirtschaft während des Industrialisierungsprozesses

Die Importsubstitution und die Exportdiversifikation von industriellen Produkten bzw. die Industrialisierung implizieren nicht, daß die Entwicklung des Landwirtschaftssektors vernachlässigt werden darf. Erfahrungsgemäß ist eine erfolgreiche Industrialisierung der Entwicklungsländer dann und nur dann möglich, wenn die Entwicklung des Landwirtschaftssektors genügend Beachtung findet. Der mögliche Beitrag der Landwirtschaft zur Industrialisierung zeigt sich wie folgt:

A. Sie stellt die Nahrungsmittel und die Rohstoffe zur Verfügung

In einer wachsenden Volkswirtschaft wächst die Nachfrage sowohl nach industriellen Gütern als auch nach landwirtschaftlichen Gütern. Die letztere kann nur von dem Landwirtschaftssektor befriedigt werden, wenn man zuerst den Import außer acht läßt. Die Nachfrage läßt sich einmal in Hinsicht auf die Nahrungsmittel zum anderen auf die Rohstoffe betrachten:

1 Vgl. N.S. Buchanan and H.S. Ellis, Approaches to Economic Development, New York 1955, p. 391. Die Autoren haben darauf hingewiesen, daß die Übertreibung der Diversifizierung von Produkten die Produktivität oder die Maximierung des Sozialprodukts beeinträchtigen könnte.

a) Die Nachfrage nach Nahrungsmitteln

Ähnlich wie die Nachfrage nach industriellen Produkten ist die zunehmende Nachfrage nach Nahrungsmitteln eine Funktion der Bevölkerung und des Pro-Kopf-Einkommens. Im Hinblick auf die Einkommenselastizität bringt Ohkawa folgende mathematische Formulierung¹:

$$N = b + \epsilon y$$

wobei N = Die jährliche prozentuelle Steigerung der Nachfrage nach Nahrungsmitteln,

b = Die Wachstumsrate der Bevölkerung,

ϵ = Die Einkommenselastizität in bezug auf die Nachfrage nach Nahrungsmitteln,

y = Die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens darstellen.

Also hängt die zunehmende Nachfrage nach Nahrungsmitteln von drei Variablen ab:

1) dem Wachstum der Bevölkerung,

2) dem Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens,

und

3) der Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln.

Im Gegensatz zu entwickelten Ländern ist die Nachfrage nach Nahrungsmitteln in den Entwicklungsländern sehr groß. Die starke Nachfrage ist einmal auf die besondere Größe (wobei diese Variable in Ohkawas Gleichung fehlt) und die Wachstumsrate der Bevölkerung und zum anderen auf die höhere Einkommenselastizität in bezug auf die Nahrungsmittel zurückzuführen². Nach statistischen Daten lebt allein in Asien mehr als die Hälfte der gesamte Bevölkerung der Welt³. Die Wachstumsraten der Bevölkerung der einzel-

1 Siehe Bruce F. Johnston and John W. Mellor, The Role of Agriculture in Economic Development, in: The American Economic Review, September 1961, p. 571-581. Wiederabgedruckt in: Leading Issues in Development Economics, ed. by G.M. Meier, a.a.O., p. 291. Die Symbole sind von mir verändert.

2 Vgl. S. Kuznets, The Economic Requirement of modern Industrialization, in: Economic Growth and Structure, London 1966, p. 194-212, p. 198

3 Siehe United Nations, Economic Bulletin for Asia and the Far East, Vol. X, No. 1, p. 3, table 1

nen unterentwickelten Länder sind aber unterschiedlich. Die Bevölkerungswachstumsrate der ECAFE¹ Länder lag im letzten Jahrzehnt etwa zwischen 1,7 bis 3 %, während die Wachstumsrate der Bevölkerung der gesamten Entwicklungsländer zwischen 1,5 bis 3 % lag². Die Einkommenselastizität in bezug auf Nahrungsmittel ist in Entwicklungsländern größer als 0,6 (zum Vergleich: in Westeuropa, USA und Kanada ist sie 0,2 bis 0,3), und zwar je niedriger das Pro-Kopf-Einkommen des Landes ist, desto höher ist die Einkommenselastizität. Mit anderen Worten, bei der Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens werden die Nahrungsmittel in den Ländern stärker nachgefragt werden. Schätzungsgemäß steigt die Nachfrage nach Nahrungsmitteln in den Entwicklungsländern jährlich um 3 %.

Die Entwicklungsländer befinden sich in dem Zustand, in dem sie zunehmend Nahrungsmittel nachfragen. Das stellt den Landwirtschaftssektor vor wichtige und schwere Probleme. Eine ausreichende Produktion von Nahrungsmitteln ist aber eine notwendige Voraussetzung bei dem Prozeß der Importsubstitution und Exportdiversifikation von industriellen Gütern bzw. bei der Industrialisierung. Wenn die Produktion bzw. das Angebot von Nahrungsmitteln die Nachfrage nicht befriedigen kann, dann besteht ein Nachfrageüberhang. Dem Nachfrageüberhang folgt die Preissteigerung der Nahrungsmittel. Wenn der Preis der Nahrungsmittel steigt, muß man damit rechnen, daß die Löhne und Gehälter auch nach oben treiben. Eine Inflation kann also dadurch entstehen. Die durch ein mangelndes Angebot an Nahrungsmitteln entstehende Inflation kann natürlich die Produktion von industriellen Gütern beeinträchtigen, weil die Kosten der Produktion steigen, die durch die steigenden Löhne und Gehälter verursacht worden sind.

b) Die Nachfrage nach Rohstoffen

Der Landwirtschaftssektor stellt außerdem noch Rohstoffe zur Verfügung, welche bei der Produktion mancher industrieller Güter als Input eingesetzt werden. Es ist zu vermuten: Je mehr das Land

1 Die Abkürzung von Economic Commission for Asia and the Far East
2 United Nations, Economic Bulletin for Asia and the Far East, a.a.O., B.F. Johnston and J.W. Mellor, The Role of Agriculture in Economic Development, a.a.O., p. 291; vgl. H. Myint, The Economics of the Developing Countries, 3rd Edition, London 1965, p. 30. Myint meinte, daß in den Entwicklungsländern die Struktur des Bevölkerungswachstums in drei Stadien geteilt werden könnte. Die jeweilige Wachstumsrate ist gleich 3, 2 1 %.

industrialisiert, um so mehr Rohstoffe werden gebraucht und nachgefragt, darüber hinaus müssen auch mehr Rohstoffe produziert werden. Man wird wahrscheinlich bezweifeln, daß die totale Eigenproduktion von Nahrungsmitteln wie auch von Rohstoffen unvermeidlich ist, da diese ja aus den Ländern importiert werden können, wo die internationalen komparativen Vorteile vorliegen. Dieser Zweifel ist sicher nicht ganz falsch. Aber man muß auch bedenken, daß die Zahlungsbilanz der meisten Entwicklungsländer einen negativen Saldo aufweist bzw. die Devisenreserven sehr knapp sind. Die gering vorhandenen und künftig eingenommenen Devisen müssen für den Zweck verwandt werden, daß Maschinen, Zwischenprodukte und Materialien importiert werden, die für die Durchführung der Importsubstitution und auch der Exportdiversifikation von industriellen Gütern notwendig sind. Deswegen wäre es u.E. besser, wenn Nahrungsmittel und Rohstoffe vom einheimischen Landwirtschaftssektor produziert und zur Verfügung gestellt werden könnten, damit die Industrialisierung nicht beeinträchtigt oder verhindert wird.

B. Die landwirtschaftlichen Produkte bringen mehr Devisen ein

Wie schon oben erwähnt wurde, herrscht in den Entwicklungsländern Knappheit an Devisen. Es ist wünschenswert, daß der landwirtschaftliche Sektor mehr Devisen verdienen kann, mit denen die für die importsubstituierende und die exportdiversifizierende Industrie benötigten Maschinen usw. eingeführt werden können¹. Auch wenn die Länder in der Zukunft hoch industrialisiert sind, darf die Entwicklung der Landwirtschaft nicht ganz vernachlässigt werden, da sie ja noch immer mit relativ wenig Kapital produziert und exportiert und auch dadurch mehr Devisen einbringt. Wichtig ist es, die Exporte von landwirtschaftlichen Produkten nicht nur

1 Vgl. Paul Streeten, The Frontiers of Development Studies, Some Issues of Development Policy, in: The Journal of Development Studies, Vol. 1, Oct. 1967, No. 1, p. 2-24, p. 11; W.G. Hoffmann hat analysiert, daß im ersten Stadium der deutschen Wirtschaftsentwicklung die zunehmende Produktion und der Export von Landwirtschaftsprodukten den Import von Kapitalgütern ermöglichten. Siehe W.G. Hoffmann, The Take off in Germany: The Economics of Take-off into Sustained Growth, ed. by W.W. Rostow, London 1963, p. 95-118, p. 100

auf den traditionellen Märkten und in den traditionellen Artikeln einfach auszudehnen, sondern sie müssen diversifiziert werden, damit die Verschlechterung der terms of trade vermieden werden kann.

C. Der Landwirtschaftssektor stellt den Markt für die industriellen Güter zur Verfügung

Der Landwirtschaftssektor kann nicht nur der Industrie Nahrungsmittel und Rohstoffe liefern, die in der Produktion von industriellen Gütern als Input eingesetzt werden müssen und die Devisen verdienen, die für die Importe von Maschinen usw. ausgegeben werden müssen, sondern er kann auch Absatzmarkt für industrielle Güter sein¹. Wir haben aber bereits im dritten Kapitel betrachtet, daß der Markt der industriellen Güter sehr begrenzt ist. Die Begrenzung dieses Marktes ist vor allem auf das niedrige Pro-Kopf-Einkommen zurückzuführen, das wiederum von der niedrigen Produktivität, besonders im Landwirtschaftsbereich, verursacht worden ist. Es ist auch bekannt, daß in den meisten Entwicklungsländern die landwirtschaftliche Produktion einen überwiegenden Prozentsatz des gesamten Sozialprodukts ausmacht. Die beste Lösung zur Überwindung des circulus vitiosus und der Begrenztheit des Marktes der industriellen Güter ist die: Die Produktivität der Landwirtschaft muß erhöht werden, die durch gute Bewässerung, Landreform, Verbesserung des Saatgutes, bessere Befruchtung, günstiges Kredit- und Transportwesen usw. erzielt werden kann². Da die Erhöhung der Produktivität nichts anderes bedeutet als die Vermehrung des Einkommens bzw. der Kaufkraft des Landwirtschaftssektors, ist es daher auch möglich, zunehmend industrielle Güter abzusetzen. Ferner, je höher die Produktivität des Landwirtschaftssektors ist, um so

- 1 United Nations, Relation between Agriculture and Industry, A Case Study in Taiwan, China, in: Economic Bulletin for Asia, Vol. XIV, 1963/64, p. 29-30
- 2 W.A. Lewis, Report on Industrialization on the Gold Coast, a.a.O., p. 324; J.R. Hicks, Reflections on the Economic Problems of Ceylon, National Planning Council Papers by Visiting Economists, Colombo 1959, pp. 9-11, 13-16. Wiederabgedruckt in: Leading Issues in Development Economics, ed. by G.M. Meier, a.a.O., p. 330

größer wird seine Nachfrage nach industriellen Produkten¹. Also hängt die Entwicklung der Industrie auf dem Inlandsmarkt vor allen Dingen von der Verbesserung der Produktivität der Landwirtschaft ab. Eine rasche Industrialisierung und ein hohes Wirtschaftswachstum können nicht lange anhalten, wenn die Produktivität der Landwirtschaft nicht erhöht wird.

D. Die Landwirtschaft stellt die Arbeitskräfte für die Industrie zur Verfügung und schafft neue Beschäftigungsmöglichkeiten

Es ist bereits im letzten Kapitel diskutiert worden, daß in den meisten Entwicklungsländern, vor allem in Asien, die versteckte Arbeitslosigkeit besteht, und zwar existiert diese Arbeitslosigkeit zum großen Teil im Landwirtschaftsbereich. Viele Ökonomen, wie z.B. Lewis, Nurkse haben deswegen vorgeschlagen, die Arbeitskräfte, deren Grenzproduktivität Null sei, sollten vom Landwirtschaftssektor abgezogen werden und in der Industrie eingesetzt werden². Problematisch ist, daß die Produktionstechnik der Landwirtschaft und der Industrie starke Unterschiede zeigt. Die Mobilität der überschüssigen Arbeitskräfte von der Landwirtschaft in die Industrie ist u.E. nur dann gewährleistet, wenn die Arbeitskräfte ausgebildet bzw. umgeschult werden. Außerdem muß auch das gesellschaftliche System so geändert werden, daß es die Mobilität und Bildung der Arbeitskräfte nicht hemmt. Eine weitere Voraussetzung für den Abzug der Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft ist, daß sich die Produktivität (im Durchschnitt) erhöht.

Es ist unrealistisch zu glauben, daß die versteckte Arbeitslosigkeit völlig von der Industrie absorbiert wird. Deswegen muß die Landwirtschaft auch bereit sein, neue Beschäftigungsmöglichkeit durch neue landwirtschaftliche Produktion zu schaffen.

¹ Vgl. P. Streeten, The Frontiers of Development Studies, Some Issues of Development Policy, a.a.O., p. 12

² Bemerkenswert ist, daß in den Entwicklungsländern, in denen kein Überschuß an Arbeitskräften vorhanden ist, die Beschäftigung der Arbeitskräfte alternativ zwischen Industrie und Landwirtschaft ist. Siehe W.A. Lewis, The Industrialization of the British West Indies, in: Caribbean Economic Review, Vol. II, No. 1, May 1950, pp. 25-31, 36-37, wiederabgedruckt in: Leading Issues in Development Economics, a.a.O., p. 326

E. Die Landwirtschaft trägt zur Kapitalbildung bei

Wenn die Produktivität der Landwirtschaft erhöht wird, kann der Staat mit Steuermaßnahmen den Zuwachs der Produktion von der Landwirtschaft teilweise abziehen und dem nichtlandwirtschaftlichen Sektor zukommen lassen, ohne Reduktion des Lebensstandards der landwirtschaftlichen Bevölkerung.

Aus obiger Darlegung läßt sich leicht begreifen: Wenn man ein Zwei-Sektoren-Modell, nämlich Industrie und Landwirtschaft, zugrundelegt, dann müssen die beiden Sektoren in den Wirtschaftsentwicklungsphasen parallel wachsen, obwohl sie nicht unbedingt mit gleicher Wachstumsrate steigen müssen¹. Die Vernachlässigung des Wachstums eines Sektors würde das Wachstum des anderen Sektors beeinträchtigen. Das parallele Wachstum der Industrie und der Landwirtschaft bedeutet nichts anderes als ein "balanced growth", was ursprünglich Rosenstein-Rodan, Lewis, Nurkse und Scitovsky gemeint haben. Nurkse wies darauf hin: "The relation between agriculture and manufacturing industry offers the clearest and simplest case of balance needed for economic growth²." Also ist die Entwicklung der Industrie und der Landwirtschaft nicht alternativ, sondern sie ist komplementär und sie unterstützen sich gegenseitig mit Input und Output³: Die Landwirtschaft stellt Nahrungsmittel und Rohstoffe, Absatzmarkt, Arbeitskräfte, Kapital usw. der Industrie zur Verfügung. Die Industrie liefert der Landwirtschaft Maschinen, Düngemittel usw..

In der Realität haben einige Entwicklungsländer, z.B. Indien, Pakistan, schon die Erfahrung gemacht, daß durch die Vernachlässigung der Landwirtschaft ihre Industrialisierung tatsächlich

1 Siehe R. Nurkse, International Trade Theory and Development Policy, a.a.O., p. 248. Den ursprünglichen Gedanken des "balanced growth" zwischen Industrie und Landwirtschaft können wir auch in einem klassischen Werk finden. Siehe z.B. Friedrich List, Das Nationale System der Politischen Ökonomie, Tübingen 1958, Kapitel 19 und 20

2 Ebenda, p. 248. In der Diskussion des oben genannten Aufsatzes hat Nurkse gleicherweise erörtert: "...balanced growth did mean something specific with respect to specific problems such as the balance between agriculture and industry", p. 271

3 G.M. Meier, Leading Issues in Development Economics, a.a.O., p. 285

beeinträchtigt worden ist¹. Boserup wies darauf hin, daß das Haupthemmnis der Industrialisierung Indiens die ungenügende Marktexpansion im Landwirtschaftsbereich sei². Eine ähnliche Tatsache spiegelt sich auch in Polen wider. Oskar Lange hat zugegeben: Die große industrielle Expansion Polens sei dadurch verlangsamt, daß die Landwirtschaft nicht genügend Beachtung gefunden hat³. Die Stagnation der Landwirtschaftsproduktion hat nicht nur das Wachstum der Industrie negativ beeinflusst, sondern auch die Inflation ausgelöst und das Versorgungsniveau verschlechtert oder sogar Hungernot entstehen lassen! Malenbaum hat nach der Überprüfung des fünften indischen Planes gewarnt: "The present focus of planning authorities on the modern industrial parts of the economy must continue, but must be matched by additional major efforts in agriculture and employment. Indeed, one might say that without progress in agriculture and employment generally, the best industrial (and trade substitution) effort will be thwarted."⁴

Allerdings zeigt die erfolgreiche Entwicklung Hongkongs, daß die Industrie auch ohne Unterstützung durch die eigene Landwirtschaft, d.h. mit "unbalanced growth", schnell hat wachsen können. Dieser Ausnahmefall ist wahrscheinlich hauptsächlich auf den günstigen Standort und die billigeren aber fleißigen Arbeitskräfte zurückzuführen.

21 Die Stadien der Importsubstitution der Landwirtschaftsprodukte

A. Erstes Stadium

Die Importsubstitution ist ebenfalls wie die von Industrieprodukten nach dem Wirtschaftlichkeitsprinzip zu wählen, d.h. bei

- 1 W.Malenbaum, Comparative Costs and Economic Development, The Experience of India, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 54, 1964, p. 390-399, p. 398; United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East, a.a.O., p. 63
- 2 Mogens Boserup, Agrarian Structure and Take-off, in: The Economics of Take-off into Sustained Growth, ed. by W.W. Rostow, a.a.O., p. 201-224, p. 203
- 3 Siehe O.G.de Bulhões, Agriculture and Economic Development, in: The Economies of Take-off into Sustained Growth, a.a.O., p. 225-239, p. 226
- 4 W. Malenbaum, Comparative Costs and Economic Development, a.a.O., p. 398

der Durchführung der importsubstituierenden landwirtschaftlichen Produktion muß sowohl die Nachfrageseite als auch die Angebotsseite berücksichtigt werden.

Auf der Nachfrageseite muß man die Marktgröße genauso beachten wie bei der Importsubstitution von Industriegütern, obwohl für die landwirtschaftliche Produktion seltener das Betriebsoptimum verlangt wird. Jedoch, wenn die moderne Produktionstechnik in der Landwirtschaft angewandt wird, d.h. wenn die Landwirtschaft auch industrialisiert wird, dann muß man genauer auf die optimale Größe achten. Voraussetzung ist, daß die Organisation und die überkommenen Institutionen der Landwirtschaft reformiert werden. Je größer die Nachfrage nach importierten Landwirtschaftsprodukten ist, desto eher wird die Importsubstitution dieser Produkte durchgeführt werden und: Je höher der Preis der landwirtschaftlichen Importgüter ist, desto stärker werden inländische Produzenten angeregt, die Substitution aufzunehmen.

Eine ausreichende Nachfrage bedeutet natürlich nicht, daß die Importsubstitution der Produkte ohne weiteres im Inland durchgeführt werden kann, da die verfügbaren Faktoren auch oft die Produktion begrenzen. Obwohl dieses Problem im landwirtschaftlichen Sektor im Vergleich zu anderen Sektoren weniger gravierend ist. Die landwirtschaftliche Produktion erfordert relativ wenig Kapital, Facharbeiter und dispositive Faktoren, insbesondere ist die Produktionstechnik viel leichter, aber die Ressourcen und das Klima sind immerhin entscheidende Faktoren, die die Importsubstitution verhindern können. Z.B. ist es wahrscheinlich unmöglich, in afrikanischen Entwicklungsländern den Weizenimport zu substituieren oder in einem Wüstengebiet Reis anzubauen.

Im Grunde genommen ist eine ausreichende Nahrungsmittelproduktion für die Entwicklungsländer, vor allem für die ärmeren Länder, das Allerwichtigste. Darum wird hier vorgeschlagen: Die Länder, die sich in einer Situation des Nahrungsmitteldefizits befinden bzw. deren Nahrungsmittel stark vom Import abhängig sind, sollen zunächst die Importsubstitution von Nahrungsmitteln durchdrehen, wenn ihre verfügbaren Faktoren dazu in der Lage sind.

Die Durchführung der Imports substitution von Nahrungsmitteln ist aus folgenden Gründen besonders wichtig:

a) Die Nahrungsmittel sind lebenswichtig. Um das Lebensminimum zu sichern, müssen die importierten Güter zunächst ersetzt werden.

b) Eine Knappheit der Nahrungsmittel kann nicht nur das Versorgungsniveau verschlechtern, sondern sie kann auch eine Inflation verursachen, dadurch wird die Industrialisierung beeinträchtigt.

c) Das wachsende Pro-Kopf-Einkommen und die wachsende Bevölkerung führen zu einer zunehmenden Nachfrage nach Nahrungsmitteln. Falls im Inland nicht ausreichend Nahrungsmittel produziert werden, werden sie importiert, daraus folgt eine negative Auswirkung auf die Zahlungsbilanz. Es wäre dann daher besser, diese Güter nicht zu importieren, sondern sie selbst zu produzieren. Die gesparten Devisen können für die Importe von Maschinen usw. ausgeben werden.

Die typische Imports substitution der Hauptnahrungsmittel in asiatischen Entwicklungsländern, wie z.B. Indien, Pakistan, Ceylon, ist Reis und Weizen. Die Länder, die sogar einen Überschuß an Hauptnahrungsmitteln haben, wie z.B. Burma, Thailand, sollen die Imports substitution in anderen Bereichen durchführen: Zuckerrohr, Ölsamen usw..

B. Zweites Stadium

Es ist denkbar, daß die Länder mit zunehmender Industrialisierung immer mehr Rohstoffe importieren müssen, abgesehen von den Ländern, deren Industrie auf Rohstoffüberschuß basiert. Die Entwicklungsländer, die Textilindustrie oder Spinnereien aufgebaut haben, die aber selbst kaum bzw. wenig Baumwolle oder Jute produzieren oder Seidenraupen züchten, werden z.B. durch den Industrialisierungsprozeß dann angeregt, die benötigten Rohstoffe selbst zu produzieren.

Im zweiten Stadium der Imports substitution der landwirtschaftlichen Produkte sollen die Länder sich somit darauf konzentrieren, die Importe von Rohstoffen oder Zwischenprodukten zu ersetzen, wenn das Volumen der Nachfrage groß genug ist und die Produktionsfaktoren vorhanden sind.

Es wurde bereits gesagt, daß die Rohstoffe weiter importiert werden können, insbesondere falls in anderen Ländern internationale komparative Vorteile vorliegen. Aber wenn man es vom Standpunkt der Devisenknappheit aus betrachtet, müssen die Länder die Rohstoffe im Inland produzieren, damit die Industrie nicht durch fehlende Rohstoffe beeinträchtigt wird bzw. damit Engpässe vermieden werden.

Bei Durchführung der Imports substitution von Rohstoffen soll man den linkage zwischen Industrie und Landwirtschaft beachten, nämlich daß sich die Produktion der Rohstoffe der industriellen Entwicklung anpassen soll. Die Anpassung muß übrigens auch in der Landwirtschaft selbst stattfinden, d.h. es müssen besseres Saatgut, bessere Pflanzenschutzmittel, bessere Bewässerungsverfahren usw. entwickelt und angewandt werden.

C. Drittes Stadium

Mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen sind die Länder in der Lage, nicht nur die lebensnotwendigen Bedürfnisse an solchen Landwirtschaftsprodukten zu befriedigen, die eine relativ niedrige Einkommenselastizität aufweisen (die relative Nachfrage nimmt mit steigendem Einkommen ab), sondern auch die nicht lebensnotwendigen Bedürfnisse an Landwirtschaftsprodukten, wie z.B. Obst, Fleisch, Tabak usw., die relativ höhere Einkommenselastizitäten haben. Wenn man annimmt, daß die Länder diese Produkte bisher kaum oder wenig im Inland produziert haben, dann sind sie importiert worden. Die Importe werden nun mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen zunehmen, was natürlich wiederum die Zahlungsbilanz negativ beeinflussen kann.

Die Imports substitution der Landwirtschaftsprodukte ist deshalb im dritten Stadium, im Bereich der Obstwirtschaft und der Viehwirtschaft und des Tabakanbaus usw., zu erweitern. Es muß jedoch nochmals betont werden, daß die Produktion der landwirtschaftlichen Güter sehr von den klimatischen Bedingungen abhängt. Manchmal ist es unmöglich, die Importgüter zu ersetzen. Imports substitution kann aber über einen Umweg durchgeführt werden, d.h. die Länder können die Güter produzieren, die den inländischen klimatischen Bedingungen gewachsen sind, da die Substitutionselastizität der Landwirtschaftsprodukte ziemlich groß ist. Ein Beispiel dafür ist, Äpfel statt Orangen anzubauen.

22 Exportdiversifikation der Landwirtschaftsprodukte

A. Erstes Stadium

Im ersten Stadium der Exportdiversifikation der Landwirtschaftsprodukte wird die Verlängerung bzw. Erweiterung der Imports substitution vorgenommen, d.h. die landwirtschaftliche Produktion richtet sich zuerst darauf aus, die Importe von Landwirtschaftsprodukten zu ersetzen. Wenn dieses Ziel erreicht ist, d.h. der Import völlig ersetzt worden ist, werden die Länder versuchen, die ursprünglichen imports substituierenden Güter auch auf ausländischen Märkten abzusetzen. Die Expansion einer derartigen Produktion ist einmal auf den engeren Inlandsmarkt zurückzuführen: Um eine effektivere Produktion anzustreben, muß der Absatzmarkt erweitert werden. Ein weiterer Grund zur Expansion der Produktion der substituierenden Güter könnte darin liegen, daß die Länder einen komparativen Vorteil haben, der sie dazu bringt, eine günstige Produktion anzustreben und nach ausländischen Märkten auszuführen.

Es muß natürlich beachtet werden, daß die Ausweitung der Produktion von neuen landwirtschaftlichen Gütern auf Grenzen stoßen kann. Ein Angebotsüberhang der Güter auf dem Weltmarkt (d.h. das Exportangebot übertrifft die Importnachfrage) verschlechtert sofort

die terms of trade, was die Entwicklungsländer bereits in der Vergangenheit erlebt haben. Darum soll die durch Importsubstitution erweiterte Diversifizierung nur so weit gehen, daß keine Verschlechterung des Tauschverhältnisses verursacht wird.

Außerdem muß immer mehr versucht werden, neue Märkte zu schaffen.

B. Zweites Stadium

In der Untersuchung des ersten Kapitels dieser Arbeit wurde verdeutlicht, daß in den Entwicklungsländern die Angebotselastizität der Landwirtschaft sehr klein ist.

Um diese Schwäche zu beseitigen, muß die Landwirtschaft der Entwicklungsländer also angepaßt werden: Die Produktion der Landwirtschaft muß variiert bzw. diversifiziert werden. Die Anpassung der Landwirtschaft richtet sich auch darauf aus, die Produktivität zu erhöhen. Die Produktivitätserhöhung setzt aber voraus, daß die Überschuarbeitskräfte von der Landwirtschaft abgezogen bzw. mobilisiert werden. Die Mobilität der Arbeitskräfte kann nur dann erreicht werden, wenn neue Industrien aufgebaut werden, das Bildungs- und Gesellschaftssystem neu organisiert werden.

Die zweite Phase der Diversifizierung der Landwirtschaft sowohl bei den traditionellen Exportgütern als auch bei den im Wege der Importsubstitution neu entstandenen Exportgütern konzentriert sich auf die Erhöhung der Produktivität, die nicht nur durch die Mobilität der Arbeitskräfte erreicht wird. Ebenso wichtig ist es, neue Produktionsverfahren zu entwickeln und anzuwenden; neues Saatgut, bessere Düngemittel, Bewässerung, Pflanzenschutzmittel usw. zu verwenden. Schließlich müssen günstige Kredit- und Transportbedingungen zur Verfügung gestellt werden.

Die Produktivitätserhöhung der Landwirtschaft, welche durch alle möglichen Maßnahmen erzielt wird, bedeutet Erhöhung der Angebotselastizität und der Konkurrenzfähigkeit der Exporte der Landwirtschaftsprodukte der Entwicklungsländer.

Diversifikation der Exporte von Landwirtschaftsprodukten richtet sich natürlich nicht bloß auf quantitative Expansion, vielmehr auch auf qualitative Verbesserung einschließlich besserer Verpackung. Es soll auch dafür gesorgt werden, daß die Landwirtschaftsprodukte in verschiedener Art, Qualität, Preis und Verpackung ausgeführt werden, damit größere Auswahlmöglichkeiten bestehen.

C. Drittes Stadium

Wie auch im ersten Kapitel erwähnt wurde, sind die Einkommens- und Preiselastizität der Landwirtschaftsprodukte in entwickelten Ländern relativ klein, und zwar nimmt die Einkommenselastizität mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen ab.

Um die Gefahr, die aus dieser Tatsache entsteht, zu beseitigen, müssen die Produktion und der Export so organisiert werden, daß sie neue Produkte entwickeln, die höhere Einkommenselastizitäten haben, und daß sie diese Produkte den Nachfragepräferenzen der Konsumenten der entwickelten Länder anpassen¹. Die neuen landwirtschaftlichen Produkte sind unabhängig von der Importsubstitution; sie sollen rein durch die wissenschaftliche Untersuchung und die Erforschung der ausländischen Märkte ausgewählt werden oder nach der Nachfragepräferenz der ausländischen Konsumenten ausgerichtet werden.

Die Frage, warum diese von der Importsubstitution unabhängigen Exporte von neuen Landwirtschaftsgütern nicht schon in einem früheren Stadium durchgeführt wurden, kann man in folgender Weise beantworten:

a) Das wissenschaftliche Niveau im früheren Stadium der Wirtschaftsentwicklung der unterentwickelten Volkswirtschaften ist noch nicht fähig, neue Produkte zu entwickeln; die Produktion bleibt bei traditionellen Methoden.

1 Die durchschnittliche Größe der Einkommenselastizität der Nachfrage nach den Landwirtschaftsprodukten in den entwickelten Ländern ist etwas kleiner als 0,5. Das bedeutet natürlich nicht, daß die Einkommenselastizität der einzelnen landwirtschaftlichen Produkte gleich 0,5 ist.

b) Solange die Volkswirtschaften noch unterentwickelt sind, sieht man ihren Exporten meistens an, daß sie noch keine Erforschung der ausländischen Märkte durchgeführt haben. Präferenzstrukturen der ausländischen Nachfrage sind ihnen unbekannt.

c) Im Anfangsstadium der Diversifizierung der landwirtschaftlichen Produktion ist die Produktivität des Sektors noch niedrig. Folglich wird der Sektor keinen großen Produktionsüberschuß haben, der in der Landwirtschaft reinvestiert werden kann, um das Produktionsverfahren zu verbessern. Deswegen wurden auch keine neuen Produkte entwickelt.

3 Importsubstitution und Exportdiversifikation der Dienstleistungen

3o Tendenz der zunehmenden Bedeutung des Wachstums des tertiären Sektors

Teilt man die Volkswirtschaften nicht, wie im letzten Paragraph, in zwei Sektoren, sondern in drei Sektoren ein - nämlich in den primären, sekundären und tertiären Sektor -, dann ergibt sich bei der Beobachtung der Wirtschaftsentwicklung folgendes Resultat: Die Bedeutung der Dienstleistungsindustrie bzw. des Tertiärsektors in der Wirtschaftsentwicklung nimmt ständig zu.

Fisher ist der Ökonom, der zuerst dieses Phänomen bemerkt und in einem Aufsatz formuliert hat¹. Fisher meinte: Im ersten Stadium der Wirtschaftsentwicklung konzentriert sich die Volkswirtschaft auf die Produktion der Primärgüter (Landwirtschaft, Pastoralwirtschaft und ähnliche Wirtschaftszweige), im zweiten Stadium verschiebt sich der Schwerpunkt der Produktion auf die industriellen Güter, im dritten Stadium werden die Ressourcen zunehmend im Tertiärsektor (Transport, Handel, Vergnügung, Kunst, Literatur, Wissenschaft usw.) eingesetzt. Clark vertritt die gleiche Meinung und hat durch eine empirische Untersuchung gezeigt, daß in der Wirt-

1 Allan G.B. Fisher, The Clash of Progress and Security, London 1935, pp. 25-43; derselbe, Production, Primary and Tertiary, in: Economic Record, Vol. XV, 1939, p. 24-38. Zitat von B.E. Hoselitz, Theory of Stage, a.a.O., p. 202-203

schaftsentwicklung ein wichtiger Begleitumstand erscheint: "The movement of working from agriculture to manufacture, and from manufacture to commerce and services."¹ Also meinte Clark, daß während der Wirtschaftsentwicklung die Arbeitskräfte von der Landwirtschaft zur Industrie und von der Industrie zum Tertiärsektor verschoben werden. Der Erklärung bzw. Diagnose zu dieser Erscheinung, d.h. der Antwort auf die Frage: Warum verschiebt sich das Wachstum der Produktion und der Beschäftigung vom Primärsektor zum Sekundärsektor, vom Sekundärsektor zum Tertiärsektor?, liegt das Engelsche Gesetz zugrunde. Mit anderen Worten, die Erklärung liegt in den unterschiedlichen Einkommenselastizitäten der Nachfrage nach den Gütern der drei verschiedenen Sektoren. Nach der Auffassung von Fisher ist die Einkommenselastizität der Nachfrage nach primären Gütern, die lebensnotwendig sind, gleich oder kleiner 0,5. Die Einkommenselastizität der Nachfrage nach sekundären Gütern (industriellen Gütern) ist über 0,5 bis 1,0. Schließlich ist die Einkommenselastizität der Nachfrage nach den Gütern des Tertiärsektors größer als 1. Wie Clark begründet hat, nimmt mit wachsendem Pro-Kopf-Einkommen die relative Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten ständig ab, und die relative Nachfrage nach industriellen Produkten nimmt zunächst zu und wird später wieder abnehmen zugunsten der Nachfrage nach Dienstleistungen². Außerdem behauptete Clark: Die Produktivität der pro-man-hour steigt im industriellen Sektor stärker als in anderen Sektoren³.

Die zunehmende Bedeutung der tertiären Produktion, auf der die These von Fisher-Clark beruht, hat Beckmann mit folgender Abbildung verdeutlicht:⁴

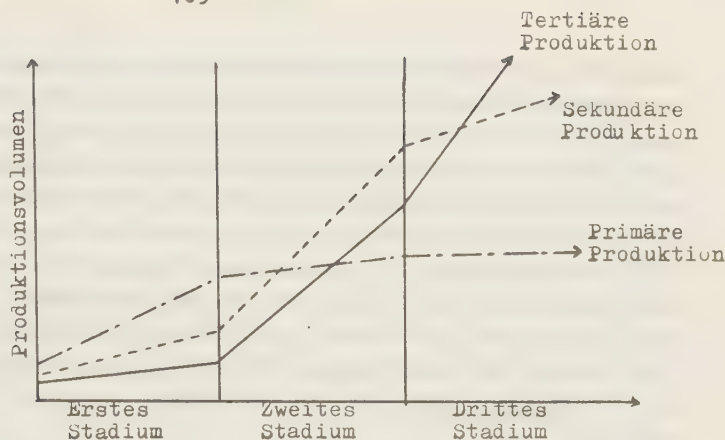
1 Colin Clark, The Conditions of Economic Progress, 1. edition, London 1940, p. 176

2 Colin Clark, The Conditions of Economic Progress, 3. edition, London 1957, p. 493

3 C. Clark, ebenda, p.494

4 E. Beckmann, Bestimmungsgründe, Möglichkeiten und Grenzen des Wachstums der "tertiären Produktion" im Rahmen der langfristigen Entwicklung der Wirtschaft, Dissertation Münster 1954, S. 26

Abbildung 11:



In der jüngeren Zeit taucht viel Kritik zur Fisher-Clark-Theorie auf. Diese Kritik bezieht sich zunächst auf die generelle Gesetzmäßigkeit der Zuordnung in das Drei-Phasen-Schema der primären, sekundären und tertiären Produktion. Bauer und Yamey haben eingewandt, daß eine derartige verallgemeinernde Zuordnung der Wirtschaftsentwicklung bzw. der Industrialisierung unzweckmäßig sei¹. Sie wiesen weiter darauf hin: Manche afrikanische Entwicklungsländer haben sich zuerst im Tertiärsektor schneller entwickelt als im Primärsektor².

Die meisten Kritiker leugnen nicht die Tendenz der zunehmenden Bedeutung der tertiären Produktion, z.B. Beckmann³ und Fuchs⁴. Die Einwände richten sich vor allem gegen die Erklärung, d.h. die Begründung der Verschiebung der Produktion und der Beschäftigung und die Bestimmungsgründe der zunehmenden Bedeutung der tertiären Produktion. Weder Fisher noch Clark stellen eine systematische Analyse der Verursachungsfaktoren für das Wachstum der Dienstleistungen dar. Die beiden Autoren haben nur angedeutet, daß die Sektoren unterschiedliche Einkommenselastizitäten und Produktivitätsänderungen haben⁵. Kuznets und Stigler haben aber die Existenz

1 P.T.Bauer und B.S.Yamey, Economic Progress and Occupational Distribution, in: Journal of Economics, 1951, p. 741-755, p. 748-754

2 P.T.Bauer und B.S.Yamey, ebenda, p. 741

3 E.Beckmann, Bestimmungsgründe, Möglichkeiten und Grenzen des Wachstums der "tertiären Produktion" im Rahmen der langfristigen Entwicklung der Wirtschaft, a.a.O., S. 104

4 R.Fuchs, The Growing Importance of the Service Industries, in: Journal of Business, Vol. XLVIII, Oct. 1965, p. 344-373

5 R.Fuchs, ebenda, p. 351

wesentlicher Unterschiede der Einkommenselastizitäten bezweifelt¹, denn es läßt sich schwer sagen, ob die Einkommenselastizitäten der Nachfrage nach einzelnen Dienstleistungen alle größer als die Güter der anderen Sektoren sind, wenn auch die durchschnittliche Größe der Einkommenselastizität der industriellen Güter kleiner als die der Dienstleistungen ist. U.E. ist diese Kritik mehr oder weniger überflüssig, da bei der Analyse der Tendenz der Wirtschaftsentwicklung die einzelne Elastizität gar nicht so wichtig ist wie die durchschnittliche Größe (die diese Tendenz verursacht). Allerdings darf man nicht vergessen, daß sich die Elastizität mit der Zeit verändern kann.

Die Meinung, daß die Produktivitätserhöhung im sekundären Sektor generell schneller als im tertiären Sektor ist, und weiter sein wird, ist nicht unumstritten, obwohl man sie wohl als vorherrschend bezeichnen kann. Ihre Vertreter sind Clark², Dowing³ usw.. Dhrymes hat aber diese Meinung abgelehnt. Er sagte: " ... we cannot conclude that the rate of change of productivity in manufacturing exceeds that of the service sector."⁴. Die beiden Behauptungen haben nur die statistische Beobachtungen artikuliert. Eine richtige Begründung fehlt aber. Wir sind der Meinung, daß solange technischer Fortschritt im Industriesektor mehr als im Tertiärsektor erzielt werden kann, die Produktivität der Industriesektors stärker erhöht wird.

Beckmann hat die Bestimmungsgründe und die Begrenzung des Wachstums der Dienstleistungen bzw. der tertiären Produktion ausführlich untersucht. Die Untersuchung führt zum Ergebnis, daß das zunehmende Wachstum der tertiären Produktion nicht allein von dem

- 1 S. Kuznets, Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations, a.a.O., George J. Stigler, Trends in Employment in Service Industries, p. 161; Zitat von Fuchs, ebenda, p. 351
- 2 C. Clark, The Conditions of Economic Progress, a.a.O., p. 494
- 3 R.I. Dowing, The Vernon Report: Summary of Report, in: The Economic Record, Vol. 42, 1966, p. 1-12, p. 5-6
- 4 Phoebus I. Dhrymes, A Comparison of Productivity Behavior in Manufacturing and Service Industries, in: Review of Economics and Statistics, Vol. 45, 1963, p. 64-69, p. 69

steigenden Pro-Kopf-Einkommen abhängig ist. Es hängt auch von der Expansion der Produktion (sowohl Konsumgüter als auch Kapitalgüter) vor allem des sekundären Produktionssektors ab. Also ist in der Zunahme der sekundären Produktion ein entscheidender Wachstumsimpuls für die Entstehung oder/und das Wachstum bestimmter tertiärer Branchen in der privaten Wirtschaft zu sehen. Beckmann bezeichnet diese Zunahme als produktionsabhängige bzw. induzierte Dienstleistungen, im Vergleich zu den autonomen Zunahmen der Dienstleistungen bzw. der tertiären Produktion, die durch das steigende Pro-Kopf-Einkommen ausgelöst sind¹.

Fuchs lehnt ebenfalls die Hypothese ab, das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens sei Hauptbestimmungsgrund der zunehmenden Expansion der Produktion der Dienstleistungsindustrie. Er hat aber zugegeben, daß die Nachfrage nach Dienstleistungen elastischer als die Nachfrage nach Gütern der anderen Sektoren in bezug auf das Einkommen ist. Die niedrigere Einkommenselastizität der Güter ist grundsätzlich von der niedrigen Einkommenselastizität der Landwirtschaftsprodukte beeinflusst, Allerdings sollten diese Elastizitätsunterschiede, meint Fuchs, nicht als zu wichtiger Grund der Verschiebung der Beschäftigung angesehen werden. Er hat zehn Gründe für die Verschiebung der Beschäftigung zu Dienstleistungen aufgestellt: Darunter wachsende Beschäftigung für Frauen und ältere Leute, wachsende Gelegenheit für "part-time" Beschäftigung und Urbanisierung, Selbstbedingung usw.².

Wir kennen außer der oben genannten Variablen, die die Zunahme der Nachfrage nach Dienstleistungen verursacht, noch eine weitere wichtige Variable, nämlich die Einkommensverteilung. Denn die Einkommenselastizitäten der verschiedenen Einkommensgruppen, welche die Nachfrage nach Dienstleistungen beeinflussen können, sind auch unterschiedlich.

-
- 1 E. Beckmann, Bestimmungsgründe, Möglichkeiten und Grenzen des Wachstums der "tertiären Produktion" im Rahmen der langfristigen Entwicklung der Wirtschaft, a.a.O., S. 71
- 2 Die Begründung wollen wir hier nicht im einzelnen darstellen, da sie von unserer Aufgabe abweicht. Interessierte mögen den Aufsatz von Fuchs lesen: The Growing Importance of the Service Industries, a.a.O., vor allem S. 372.

31 Stadien der Importsubstitution der Dienstleistung

In der obigen Darlegung wurde erörtert, daß in der Wirtschaftsentwicklung die tertiäre Produktion zunehmend wächst und wachsen wird, obwohl unterschiedliche Begründungen hierfür gegeben worden sind.

In den unterentwickelten Volkswirtschaften, in denen bisher das Pro-Kopf-Einkommen noch sehr niedrig ist, ist die zunehmende Nachfrage nach Dienstleistungen weniger vom wachsenden Pro-Kopf-Einkommen abhängig, sie ist jetzt vielmehr eine Funktion der Wirtschaftsentwicklung bzw. Industrialisierung. Das wachsende Pro-Kopf-Einkommen in den ärmeren Ländern wird zum größten Teil für Konsumgüter, insbesondere für Landwirtschaftsprodukte, verwendet.

In dieser Situation fehlt den Volkswirtschaften dann auch der Wachstumsimpuls, der die autonome Zunahme der tertiären Produktion anregt. Man muß sich aber vorstellen, daß eine erfolgreiche Wirtschaftsentwicklung bzw. Industrialisierung nicht nur den Industriesektor und Landwirtschaftssektor in "balanced growth" hält, sondern auch den Tertiärsektor. Durch eine Vernachlässigung der Dienstleistungen kann ein Engpass oder sogar eine Verschwendung der Ressourcen verursacht werden. Die Türkei hat z.B. 1946 die Erfahrung gemacht, daß durch Mangel an Dienstleistungen im Transportwesen 10 Prozent der Weizenernte verdarb¹.

Während der Industrialisierung steigt die Nachfrage nach verschiedenen Dienstleistungen: Transport, Energie, Handel, Finanzwesen, Versicherung, Ausbildung, Gesundheitspflege, Gerichtswesen, öffentliche Verwaltung usw.². Die tertiäre Produktion der

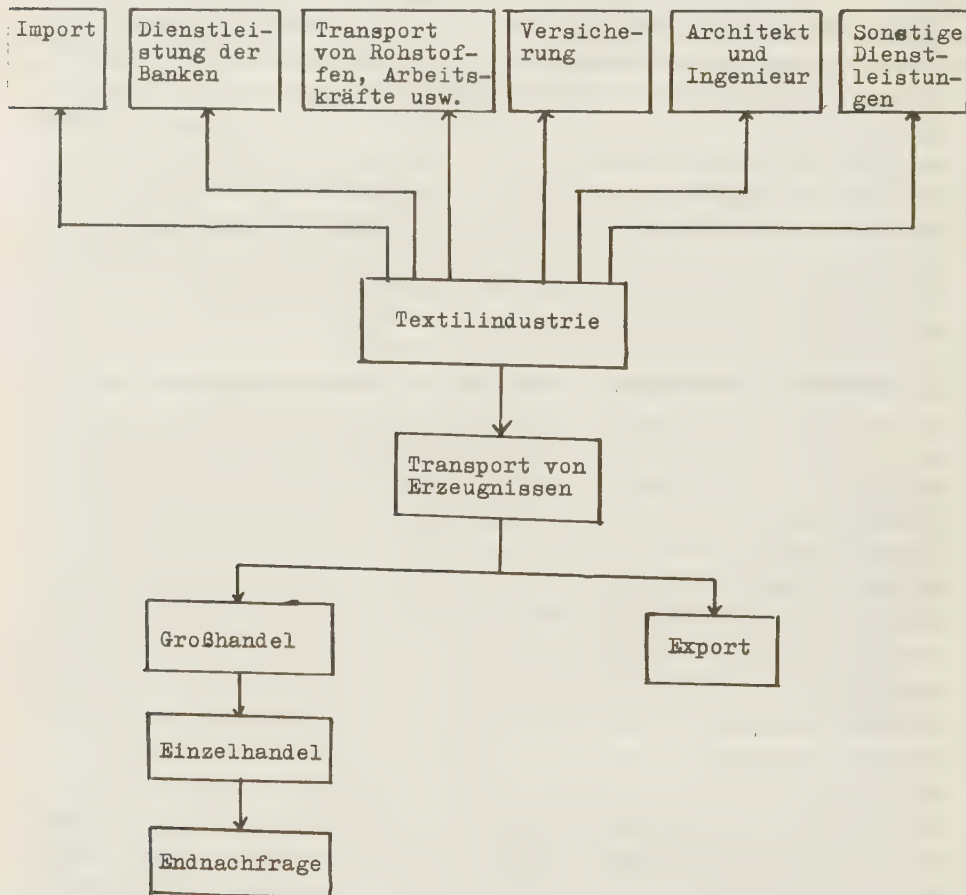
- 1 United Nations, Transport Development, in: Economic Bulletin for Asia and the Far East, Vol. XI, No. 3, Dec. 1960, p. 19, Quelle von Max W. Thornburg, An Economic Appraisal, Twentieth Century Fund, New York 1949
- 2 Darüber, ob Transport, Handel und öffentliche Versorgung als Dienstleistungen angesehen werden, sind die Meinungen unterschiedlich. Z.B. werden nach J.A. Dowie die oben genannten Tätigkeiten nicht zu den Dienstleistungen gerechnet, da der Transport usw. mehr Sachkapital benötigt. Solche Tätigkeiten sollten als Güterproduktion betrachtet werden. Siehe J.A. Dowie, Productivity Growth in Goods and Services, Australia, USA, U.K., in: Economic Record, Vol. 42, 1966, p. 537

Entwicklungsländer der Gegenwart wird zum Teil von ausländischen Unternehmen durchgeführt. In Asien wird z.B. der Transport, vor allem der Luft- und Seetransport, von ausländischen Firmen getragen. In Indonesien steht sogar der Binnenseetransport nicht unter inländischer Verantwortung. Wie man weiß, werden viele Facharbeiter, Ingenieure, Berater und Ärzte usw. vom Ausland importiert. Auch studieren viele Studenten im Ausland, weil ihr Hochschulwesen nicht in der Lage ist, die Fachausbildung zu übernehmen bzw. weil die Studienplätze unzureichend sind. Auch viele Banken, Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen sind ausländische Firmen. Das alles bedeutet nichts anderes als Importnachfrage nach ausländischen Dienstleistungen, die die Zahlungsbilanz negativ beeinflussen.

Der Trend der zunehmenden Nachfrage nach Dienstleistungen, auf die im letzten Paragraphen hingewiesen wurde, wird mit der steigenden Industrialisierung bzw. weiteren Durchführung der Importsubstitution und der Exportdiversifikation von industriellen und landwirtschaftlichen Produkten stärker werden. Beispielsweise nimmt der neue Aufbau der Textilindustrie folgende Dienstleistungen in Anspruch: Der Aufbau der Textilindustrie muß zunächst von Architekten und Ingenieuren geplant und entworfen werden. Die Rohstoffe, die in der Produktion eingesetzt werden, werden vom Einzelhandel bzw. Großhandel gelagert und in die Fabriken transportiert. Wenn die Textilien hergestellt sind, müssen diese fertigen Produkte an den Einzel- oder Großhandel geliefert werden oder durch Exporteure ins Ausland ausgeführt werden. Die Textilindustrie verlangt die Kredite der Banken und dadurch werden auch die Dienstleistungen von Finanzinstituten nachgefragt. Außerdem muß die Fabrik versichert werden, dadurch werden die Dienstleistungen von Versicherungsgesellschaften verlangt. Die Fabrik erfordert natürlich auch öffentliche Versorgung und Verwaltung usw.. Das oben genannte Beispiel können wir mit folgender Abbildung anschaulich machen:

Abbildung 12:

Beispiel der Nachfragekette der Dienstleistungen einer Textilindustrie



Die durch die Ansiedlung der Textilindustrie zunehmende Nachfrage nach Dienstleistungen, die oben dargestellt wurde, bezieht sich nur auf die primären Effekte. Es kann sehr wohl sein, daß primäre Nachfrage noch andere Nachfrage nach Dienstleistungen induziert. Z.B. brauchen die Banken und der Handel wieder Versicherungen. Also ist es durchaus möglich, einen Multiplikatoreffekt bzw. Ketteneffekt der Nachfrage nach Dienst-

leistungen auszulösen.

Wenn wir annehmen, daß der oben dargestellte zunehmende Anspruch nach Dienstleistung in den Entwicklungsländern nicht selbst oder zumindest nicht ganz erfüllt werden kann, dann müssen sie durch importierte Dienstleistungen befriedigt werden. Je mehr die Entwicklungsländer industrialisiert sind, desto stärker wird die Nachfrage nach Importen von Dienstleistungen zunehmen und umso mehr drohen Devisen verloren zu gehen.

Ferner nimmt die Nachfrage nach tertiären Produkten nicht nur mit der Erweiterung des Aufbaus der industriellen Branchen zu. Wenn die Volkswirtschaften weiter industrialisiert werden, wird das Pro-Kopf-Einkommen steigen (eine Voraussetzung ist, daß die Wachstumsrate des Sozialprodukts größer ist als die Wachstumsrate der Bevölkerung). Das zunehmende Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens verursacht eine weitere Nachfrage nach Dienstleistungen. Die so verursachte Kategorie von Dienstleistungsnachfrage sind besonders die Dienstleistungen von Film, Fernsehen, Reisen, Unterhaltung, Kunst, Musik, Literatur usw.. Wenn diese Nachfrage nach Dienstleistungen, die durch das wachsende Pro-Kopf-Einkommen entstanden ist, auch nicht vom inländischen Unternehmen befriedigt werden kann, müssen zusätzliche Dienstleistungen importiert werden. Die Folge ist wiederum eine negative Auswirkung auf die Devisenreserve.

Um die Devisen zu sparen, um die Produktionsengpässe zu vermeiden und um die Wohlfahrt nicht zu vermindern, müssen die Importe von tertiären Produkten durch inländische Dienste ersetzt werden. Eine sinnvolle und wirtschaftliche Substitution muß, wie immer betont wurde, sowohl die Nachfrageseite als auch die Angebotsseite beachten. Es wäre z.B. sehr töricht, im Anfangsstadium der Industrialisierung eine Fluggesellschaft einzurichten, ohne die Nachfrage nach Dienstleistungen des Lufttransports zu berücksichtigen, wie es Ghana gemacht hat. Andererseits ist es auch unmöglich, die Substitution von Dienstleistungen, vor allem die der kapitalintensiven (z.B. Transportwesen), durchzuführen, wenn die erforderlichen Faktoren nicht zur Verfügung stehen.

Es ist deshalb sinnvoll, auch die Importsubstitution von Dienstleistungen stufenweise durchzuführen.

A. Erstes Stadium

Der Transport (ausschließlich Lufttransport und Seetransport), Ausbildung, Energieversorgung, öffentliche Versorgung, Handel und die ähnlich wichtigen Dienstleistungen müssen möglicherweise zunächst substituiert werden, wenn sie bisher eingeführt wurden. Denn diese tertiären Produkte sind unmittelbar produktionsabhängig. Die Dringlichkeit der Nachfrage nach derartigen Dienstleistungen ist viel größer als die der Dienstleistungen, die wohlfahrtsabhängig sind. Anders formuliert, ist die Einkommenselastizität dieser Dienstleistung relativ niedriger. (Die Einkommenselastizität des Transportes ist niedriger als 1, während die Nachfrage nach Dienstleistungen des Handels und der öffentlichen Versorgung etwas elastischer ist¹. Also ist die Nachfrage nach diesen produktionsinduzierten Dienstleistungen schon gesichert. Wenn in den Entwicklungsländern die verfügbaren Faktoren ausreichend sind, dann besteht der Anreiz, zuerst diese Dienstleistungen zu substituieren.

B. Zweites Stadium

Im zweiten Stadium sollte die Importsubstitution von Dienstleistungen in den Bereich eindringen, in dem indirekte bzw. induzierte Nachfrage entstanden ist. (Hier gibt es genauso wie in der Produktion der industriellen Güter linkage effects). Die Durchführung auch einer tertiären Produktion ist notwendig, wenn die Entwicklungsländer mehr Devisen sparen und die Engpässe vermeiden wollen, die durch Mangel an Dienstleistungen entstehen. Allerdings müssen die Planer auf ausreichende Nachfrage nach diesen Dienstleistungen achten.

¹ Siehe "The Growing Importance of the Service Industries", a.a.O., p. 353

C. Drittes Stadium

Wenn wir die Entwicklung vom dynamischen Standpunkt aus betrachten, dann können wir sagen, daß bei der weiteren Industrialisierung der Länder das Pro-Kopf-Einkommen steigen wird, (falls die Wachstumsrate der Bevölkerung konstant ist bzw. sinkt). Unsere Vorstellung steht im Gegensatz zu Leibensteins These (sog. Neo-Malthusianismus), in der er behauptet hat, daß bei Industrialisierung das Volkseinkommen steigt, damit aber die Bevölkerung zwangsläufig mehr wachsen wird¹. Dieser These liegt folgender Baustein zugrunde: Mit der Wirtschaftsentwicklung verbessern die Entwicklungsländer das medizinische Wissen und die Hygiene, infolgedessen sinkt die Sterberate und wenn die Geburtsrate konstant bleibt, bzw. nicht mit dem gleichen Prozentsatz sinkt, dann steigt die Bevölkerungswachstumsrate. Wir sind der Meinung, daß bei der Wirtschaftsentwicklung nicht nur die Sterberate sinkt. Immerhin ist es auch möglich bzw. erreichbar, daß effektive Geburtenkontrolle die Geburtenrate der Länder senkt. Falls das Sinken der Geburtenrate größer ist als das Sinken der Sterberate, dann sinkt die Wachstumsrate der Bevölkerung. Ein realistisches Beispiel dafür ist der Zustand des Bevölkerungswachstums in China (Taiwan): Von 1960 bis 1967 sank die Geburtenrate von 3,95 % auf 2,85 %, und die Wachstumsrate der Bevölkerung fiel in der gleichen Periode von 3,2 auf 2,3 %². Die Wachstumsrate des Gesamtsozialprodukts ist im Durchschnitt 8 %. Folglich steigt das Pro-Kopf-Einkommen etwa um 5,7 % in China (Taiwan)³.

Wenn unsere Hypothese zutrifft und infolgedessen das Pro-Kopf-Einkommen der Entwicklungsländer stetig steigt, dann werden die Bedürfnisse nicht nur nach landwirtschaftlichen und industriellen

1 Harvey Leibenstein, Economic Backward and Economic Growth, a.a.O., p. 59

2 Kwoh-Ting Li, Die Auswirkung des Bevölkerungsdrucks auf das Wirtschaftswachstum und seine Lösung, in: Central Daily News, Taipei, Taiwan, 4.5.1968, S. 3 (chinesisch)

3 "Taiwan - ein interessanter Standort", in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 29. April 1968, No. 100, S. 14; vgl. United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East, 1966, Bangkok 1967, Table II 4-3, p. 144

Produkten steigen, sondern auch nach Dienstleistungen, vor allem nach Film Fernsehen, Rundfunk, Reise, Gesundheitspflege, Erholung, Unterhaltung, Musik, Kunst usw.. (Wir behaupten, daß im früheren Stadium der Wirtschaftsentwicklung überhaupt keine solche Dienstleistungen verlangt werden!) Wenn die tertiären Produkte bisher ganz oder teilweise importiert worden sind, entstehen nun Anreize, die Importsubstitution durchzuführen.

Die Nachfrage nach den meisten oben genannten wohlfahrtsabhängigen Dienstleistungen ist sehr elastisch in bezug auf das Einkommen. Z.B. ist die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Unterhaltung und Vergnügung etwa 4.5¹. Außerdem nimmt die Nachfrage nach diesen Dienstleistungen auch mit zunehmender Urbanisierung zu.

Wiederum ist zu vermuten, daß die autonome Nachfrage nach diesen Dienstleistungen, die mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen zunimmt, ihrerseits induzierte Nachfrage nach anderen Dienstleistungen oder linkage effects auslöst.

Während der Industrialisierung steigt nicht nur das Pro-Kopf-Einkommen. Die verfügbaren Faktoren nehmen sowohl qualitativ als auch quantitativ zu. Das bedeutet bessere Bedingungen für die Durchführung der tertiären Produktion.

32 Stadien der Exportdiversifikation der Dienstleistungen

Dowing, ein australischer Ökonom, hat behauptet: "...since the demand for tertiary products which do not enter international trade has to be satisfied by domestic production..."². Diese Aussage möchten wir stark bezweifeln, da der Export (oder Import) von Dienstleistungen in der Realität durchaus möglich ist und in manchen Ländern sogar eine große Rolle spielt. Z.B. besteht die spanische Deviseneinnahme zum großen Teil aus dem Export touristischer Dienstleistungen³.

1 United Nations, Analysis and Projections, a.a.O., p. 35

2 R.I.Dowing, The Vernon Report: The Summary of the Report, a.a.O., p.

3 Die Nettodeviseneinnahmen von Dienstleistungen für Touristen Spaniens betrugen im Jahre 1961 US \$ 331 Mio. Die Deviseneinnahmen Mexikos machten allein aus Dienstleistungen für Touristen US \$ 707,36 Mio. aus.

Wir sind auch der Meinung, daß in der Zukunft die internationalen Dienstleistungen mit steigender Wohlfahrt und Verbesserung des Transportwesens aller Länder eine große Rolle im Außenhandel spielen werden.

Um die Zahlungsbilanzen der Entwicklungsländer zu verbessern, sollten unserer Meinung nach alle Exportmöglichkeiten ausgeschöpft werden. Auf dem Gebiet des Exports solcher tertiärer Produkte bzw. "invisible goods", zu deren "Produktion" relativ wenig Input an Kapital und Technik verlangt wird, haben die meisten Entwicklungsländer im Hinblick auf den gegenwärtigen Zustand der verfügbaren Faktoren einen Vorteil. Also sollen die Entwicklungsländer nicht nur den Export von physischen Gütern vor allen industriellen Erzeugnissen fördern, sondern auch den von "unsichtbaren Gütern".

Man soll nicht oberflächlich behaupten, daß alle tertiären Produktionen mit arbeitsintensiven Verfahren durchgeführt werden. Manche von ihnen tendieren immerhin zur Kapitalintensivierung, wie z.B. der Transport, vor allem der Lufttransport und Seetransport. Unter Berücksichtigung der Nachfrageseite und der verfügbaren Faktoren ist es daher langfristig sinnvoll, auch die Diversifikation des Exports von Dienstleistungen stufenweise durchzuführen.

A. Erstes Stadium

Im ersten Stadium sollte die Diversifikation des Exports von Dienstleistungen etwa folgende Richtung einschlagen: touristische Dienstleistungen, Exporthandel usw.. Hauptvorteil dieser tertiären Produktion ist, daß sie wenig Kapital und technisierte Arbeitskräfte braucht. Mit anderen Worten ist die Produktion dieser tertiären Produkte wenig von Sachkapital und Technik abhängig. Die Devisen sind somit auch relativ leichter einzubringen. Außerdem ist es auch notwendig, die Dienstleistung im Exporthandel auszubauen, um während der Industrialisierung die Exportdiversifikation von industriellen und landwirtschaftlichen Gütern zu fördern.

Im Vergleich zur Importsubstitution von Dienstleistungen muß der Export von Dienstleistungen sich nicht nach dem Einkommensniveau des Inlands richten, sondern nach dem des Auslandes, vor allem der entwickelten Länder.

B. Zweites Stadium

Es ist unzureichend, wenn man nur den primären Effekt der Exportdiversifikation betrachtet. Wir wissen ja, daß bei der Einrichtung der oben genannten Exporte von Dienstleistungen Zwischendienstleistungen gebraucht werden. Anders ausgedrückt: Es werden Dienstleistungen induziert. Deswegen sollen in dieser Phase die Dienstleistungen aufgenommen werden, die die oben genannten Dienstleistungen unterstützen und deren weitere Expansion ermöglichen. Z.B. müssen Hotels und Restaurants gebaut werden, um für die Dienstleistungen des Tourismus zur Verfügung zu stehen.

C. Drittes Stadium

Es ist anzunehmen, daß in dieser Phase bereits im Inland aufgrund der gestiegenen Pro-Kopf-Einkommen eine ausreichende Nachfrage für Güter mit hohen Einkommenselastizitäten entstanden ist. Außerdem haben die verfügbaren Faktoren weiter zugenommen.

Die Exportdiversifikation der Dienstleistungen kann daher in dieser dritten Phase in solche tertiäre Produktionen erweitert werden, die mehr Technik voraussetzen und mehr Kapital verlangen und die höhere Einkommenselastizitäten haben. Dazu zählt Film, Rundfunk, Fernsehen, Presse und Information, Unterhaltung, Kunst, Musik usw.. Es ist zu erwarten, daß manche von den hier als Beispiel genannten Dienstleistungen die Importsubstitution erweitern.

V. Die möglichen kurz- und langfristigen Wirkungen der Importsubstitution und der Exportdiversifikation

1 Die Wirkungen auf die Importseite

1o Importvolumen

Aus den bisherigen Abhandlungen könnte man den Eindruck gewonnen haben, daß bei der Durchführung der Importsubstitution in den Entwicklungsländern das Importvolumen dieser Länder zurückgehen würde, m.a.W. daß die Exporte der entwickelten Länder sinken würden. Tatsächlich rechneten viele Experten in den Industrieländern (und nicht nur Praktiker) mit einem derartigen Ergebnis und forderten Maßnahmen, um Maschinenexporte zu verhindern, damit die Entwicklungsländer keine eigene Industrie aufbauen könnten und weiterhin Industriegüter von entwickelten Ländern importieren müßten¹. Auch in akademischen Kreisen ist dieses Problem, über das seit Anfang des 20. Jahrhunderts diskutiert wird, noch immer nicht ganz gelöst.

Der Deutsche Adolph Wagner ist aus vier Gründen pessimistisch². Er meint, daß eine Industrialisierung der Agrarländer

1 England hat z.B. 1695/96 die Maßnahme ergriffen: die Exporte von Maschinen waren verboten. Eine ähnliche Maßnahme wurde auch in Frankreich 1724 durchgeführt. Siehe A.O.Hirschman, Effects of Industrialization on the Markets of Industrial Countries, in: The Process of Underdeveloped Area, ed. by B.F.Hoselitz, Chicago 1952, p.270 - 286, p.276 - 277 die Fußnote

2 A.Wagner, Agrar- und Industriestaat, Jena 1902, Kapitel V

- 1) zu einem Rückgang der Exporte der Industrieländer führt,
- 2) die Konkurrenz der Industrieländer auf den Weltmärkten verschärft (auf Grund der billigeren Arbeitskräfte der Agrarländer),
- 3) die Rohstofflieferungen an die Industrieländer (wegen Eigenbedarfdeckung) einschränkt,
- 4) zu einer Verknappung von Nahrungsmitteln wegen der Bevölkerungsexpansion führt.

Auch Sombart befürchtete einen Rückgang der Exporte der Industrieländer, wenn die Agrarländer eine Industrialisierung erstreben würden¹.

Pessimistische Gedanken verbreiteten sich auch in England, obwohl die angelsächsischen Autoren von anderen Gesichtspunkten ausgingen. Stanley Jevons hat z.B. im Jahre 1865 vor dem Export von Maschinen und der Auswanderung von Facharbeitern gewarnt: "develop or rather complete abroad system of iron and steel industry in direct competition with ours"². Keynes glaubte: "most modern process of mass-production can be performed in most countries and climates with almost equal efficiency"³. Auch D.H.Robertson sieht für den zukünftigen Außenhandel schwarz. Er nahm die Textilindustrie als Beispiel und behauptete, daß "Textil

-
- 1) W.Sombart, Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts, 4.durchgesehene Auflage, Berlin 1919, S.368 - 369
 - 2) The Coal Question, 3rd.ed., London 1906, p.422. Zitate von A.O.Hirschman, Effects of Industrialization on the Marktes of Industrial Countries, a.a.O., p.277
 - 3) J.M.Keynes, National Self-Sufficiency, in: Yale Review, June 1933, pp.755 - 769. Zitate übernommen von J.Viner: International Economics, The Free Press, Illinois 1951, p.311

manufacture can be carried on with approximately equal efficiency by almost any kind of population in almost any part of the world"¹. Sowohl die Aussage von Keynes als auch die von Robertson bedeutet nichts anderes als eine Verminderung der komparativen Kostenunterschiede durch Übertragung des technischen 'know-how' auf die unterentwickelten Länder. Auch daraus folgt dann ein Rückgang des Außenhandelsvolumens. Hicks meinte, daß technische Verbesserungen und innovations in import-biased industries nicht zu einer Expansion der Exporte, sondern zu einer Kontraktion der Importe führen müßten². Er formuliert: "it may be happen that the troubles of the contracting countries lag so heavy a burden upon the whole international economy that its general progress ist brought to a halt"³.

Haberler bezweifelt, daß die Importsubstitution der unterentwickelten Länder nur einige spezifische Importgüter reduziert und die Zusammensetzung der Importe ändert, ohne einen Rückgang der gesamten Importe zu bewirken. Er argumentiert, daß sich irgendwann der Einsatz der Ressourcen von der Exportgutindustrie zur Produktion einheimischer Güter verschieben würde, die Exporte also zurückgingen und somit auch die Importe⁴.

1 D.H.Robertson, The Future of International Trade, in: Economic Journal, March 1938, p.1 - 15. Siehe J.Viner, International Economics, a.a.O., p.311 - 312

2 J.R.Hicks, The Long-Run Dollar Problems. An Inaugural Lecture, in: Oxford Economic Papers, Vol.V, No.2, June 1953. Wiederabgedruckt in: Essays in World Economics, Oxford 1959, p.66 - 84, p.77; vgl. H.S.Ellis, A Perspective on International Trade and Economic Development, in: Economic Development and International Trade, ed. by P.D.Zook, p.3 - 32

3 J.R.Hicks, ebenda, S.77 - 78

4 G.Haberler, Discussion of Prof.Nurkse's Paper - International Trade Theory and Development Policy, in: Economic Development of Latin America, ed. by H.S.Ellis and H.C. Wallich, London 1961, p.270

Nun einige optimistische Aussichten zu diesem Problem: Der deutsche Ökonom Brentano sieht im Gegensatz zu Wagner keinen Anlaß zur Furcht vor einer Importsubstitution der Agrarländer. Er sagt: "Unzweifelhaft werden die Länder, die eine eigene Industrie aufbauen, das eine oder andere Gut nicht mehr importieren, das gilt aber nur für einzelne Branchen bzw. Unternehmen"¹. Er argumentiert weiter: "So lange wir nur ausreichend beweglich bleiben, um unsere Produktionskräfte umso mehr denjenigen Industriezweigen zuzuwenden, in denen wir den genannten Ländern nach wie vor überlegen sind, hat unsere Volkswirtschaft als Ganzes davon keinen Nachteil. So lange sie uns ihre Agrarprodukte verkaufen wollen, werden sie genötigt sein, von den Produkten dieser Industriezweige umso mehr von uns zu beziehen, je mehr sie den Bezug anderer unserer Industrieprodukte durch Eigenproduktion ersetzen"². Brentano glaubte, daß die Produktivität der entscheidende Faktor für die Konkurrenzfähigkeit im internationalen Markt ist, nicht aber die billigeren Arbeitskräfte³. Heinrich Dietzel kommt in seiner Untersuchung - "Ist Maschinenausfuhr volkswirtschaftlicher Selbstmord?" - zu der Ansicht, daß die Industrialisierung der unterentwickelten Länder keineswegs die Entwicklung der alten Industriestaaten beeinträchtigen wird, daß sie stattdessen dadurch sogar profitieren würden⁴. Dietzel meint, daß die neuen

1 L. Brentano, Die Schrecken des überwiegenden Industriestaats, Berlin 1901, S.33

2 Ebenda, S.33

3 Ebenda, S.36 - 37

4 H. Dietzel, Ist Maschinenausfuhr volkswirtschaftlicher Selbstmord? Berlin 1907;

siehe A.O. Hirschman, Effects on Industrialization ..., a.a.O., p.276

Industriestaaten bessere Kunden würden, als sie vorher waren¹.

Frankel zeigt die Möglichkeit des internationalen Handels auf, bei dem ein Land das gleiche Gut mit unterschiedlichen Qualitäten gleichzeitig exportiert und importiert. Deutschland exportiert z.B. Uhren und Wecker minderer Qualitäten und importiert die besseren Qualitäten. Umgekehrt ist es bei elektrischen Maschinen². Es bestehen also auch bei einer Industrialisierung der Entwicklungsländer genug Möglichkeiten zur Expansion des Außenhandels. Das Bestehen gleicher Industrien bedeutet also nicht unbedingt, daß sie miteinander konkurrieren, sie können sogar einander ergänzen. Frankel hat zugegeben, daß die Industrialisierung der Agrarländer die traditionellen Exportbranchen (z.B. Textilindustrie) der alten Industrieländer gefährden könne³. Staley hat statistisch verdeutlicht, daß der traditionelle Austausch von Nahrungsmitteln und Rohstoffen gegen Industrieprodukte prozentual zurückgeht⁴. Aber solange sich die Industrieländer der wandlung des internationalen Handels anpassen und neue Exportgüter entwickeln können, werde eine weitere Expansion der Exporte ermöglicht⁵. Auf jeden Fall wird eine neue internationale Arbeitsteilung entstehen, die ganz anders und zwar viel komplizierter als die der Vergangenheit sein wird.

Hirschman⁶, Hilgerdt⁷ und Helmut Hesse⁸ haben ebenfalls eine Untersuchung durchgeführt, die ein optimistisches Resultat ergab:

- 1 H. Dietzel, Agrar-Industriestaat oder Industriestaat, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaft, 1. Band, Jena 1923, S. 64. Zitate von H. Hesse, Die Industrialisierung der Entwicklungsländer in ihren Auswirkungen auf den internationalen Handel, in: Festschrift für Andreas Predöhl, Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft. Hrsg.: H. Jürgensen. Göttingen 1964, S. 333-360, S. 334
- 2 H. Frankel, Industrialization on Agricultural Countries and the Possibilities of a New Industrial Division of Labour, in: Economic Journal, 1943, p. 188-201, p. 195
- 3 H. Frankel, ebenda, p. 194
- 4 E. Staley, World Economic Development, second edition, Montreal 1945, p. 168, Tab. 20
- 5 H. Frankel, Industrialization ..., a.a.O., p. 194
- 6 A.O. Hirschman, Effects of Industrialization ..., a.a.O., p. 270-283
- 7 F. Hilgerdt, Industrialization and Foreign Trade, Geneva 1945
- 8 H. Hesse, Die Industrialisierung der Entwicklungsländer..., a.a.O.

der Aufbau der eigenen Industrien der Entwicklungsländer würde keineswegs zu einem Rückgang der gesamten Importe führen, vielmehr würden während ihrer Industrialisierung die gesamten Importe zunehmen.

Der Fehler der meisten pessimistischen Gedanken, etwa von Jevons, Keynes und Robertson liegt darin, daß sie auf einer statisch theoretischen Grundlage und dem Zwei-Länder Zwei-Produkte Modell beruhen und weiterhin stillschweigend decreasing returns to scale unterstellt haben. Solche theoretischen Gedanken sind aber völlig abweichend von der Realität. In einer modernen Wirtschaft ist es nicht schwer, sich vorzustellen, daß Industrien mit increasing returns to scale produzieren können. Die Produktionstechnik ist nicht in einem Punkt fixiert, solange es noch inventions und innovations gibt. Deswegen brauchen die Industrieländer keine Angst davor zu haben, ihre Maschinen zu exportieren und ihr technisches know-how in den Entwicklungsländern zu verbreiten. Die Pessimisten haben vor allem das potentielle Wachstum der Kapazität der Importnachfrage vollkommen vernachlässigt, die der Aufbau der eigenen Industrien mit sich bringt. Wenn auch die Verbesserung und Erneuerung der Produktion in import-biased industries stattfindet, wird der gesamte Import u.E. keine Kontraktionstendenzen zeigen, wie es Hicks behauptet hat.

Eine Industrialisierung zeigt zwei gegenteilige Effekte:

a) Marktzerstörungseffekt¹

Die gegebenen Importgüter, die durch inländische Produktion ersetzt werden, werden weniger bzw. überhaupt nicht mehr eingeführt werden, wenn die potentielle Nachfrage nach diesen Produkten langsamer als die Produktion wächst. Außerdem ist es auch möglich, daß die Produkte später ins Ausland exportiert werden können, falls sie die Wettbewerbsbedingungen erfüllen. Diese Exporte werden dann mit denen der alten Industrieländer auf den internationalen Märkten konkurrieren. Der Marktanteil der alten Industrieländer kann dadurch verkleinert werden.

1 Vgl. A.O. Hirschman, Effects of Industrialization ..., a.a.O., p. 271

b) Markt-Gestaltungseffekt¹

Eine Industrialisierung unterentwickelter Volkswirtschaften erfordert zunächst Kapitalgüter, d.h. Maschinen, die im Inland nicht produziert werden können, somit importiert werden müssen. Tatsächlich ist bei den Ländern während der Industrialisierung besonders in der Anfangsperiode nicht nur die Importnachfrage nach den Kapitalgütern groß, sondern auch die Importnachfrage nach Zwischenprodukten, Rohstoffen und Materialien, außer bei Industrien, die inländische Rohstoffe und Materialien verarbeiten. Also wird insbesondere der Importmarkt von Industriegütern bei der Durchführung der Industrialisierung expandieren.

Die oben erörterte Markt-Gestaltung ist nur der primäre Effekt. Es entsteht noch ein sekundärer Effekt: das Volkseinkommen der Entwicklungsländer kann durch die Industrialisierung erhöht werden. Aus einer Erhöhung des Einkommens wird ein zusätzlicher Konsum aller Güter resultieren, also auch der eingeführten Konsumgüter. Dadurch wird wiederum der Markt von Importgütern positiv gestaltet und expandiert.

Die Frage ist nun, welcher der beiden Effekte größer ist. Eine Beantwortung dieser Frage soll jetzt in einem dreiphasigen Schema in bezug auf Industrieprodukte versucht werden.

A) Im Anfangsstadium der Industrialisierung sollte es das hauptsächliche Ziel der unterentwickelten Volkswirtschaften sein, Massenkonsumgüter zu produzieren. Zur Durchführung einer derartigen Produktion müssen aber Maschinen, Zwischenprodukte und unter Umständen auch Roh- und Betriebsstoffe importiert werden, da die Länder selbst diese bisher nicht produzieren können. Außerdem steigt das Volkseinkommen während der Industrialisierung, woraus dann eine Steigung der Importnachfrage nach anderen Konsumgütern folgt. Anders ausgedrückt sind die Importe der Entwicklungsländer eine Funktion des Volkseinkommens und der Produktion². Erfahrungsgemäß steigt die Importnachfrage und zwar sowohl nach aus-

1 Vgl. A.O. Hirschman, Effects of Industrialization ..., a.a.O., p. 271

2 Vgl. H. Neisser und F. Modigliani, National Income and International Trade, Urban 1953, Chapter II

schließlich im Ausland produzierten Gütern als auch nach bereits vom Inland substituierten Gütern, da die Nachfrage nach diesen Gütern schneller wächst als die Produktion. Die Nachfrage ist oft so hoch, daß die Länder Zoll- oder sonstige Maßnahmen ergreifen müssen, damit sie Importe der notwendigen Kapitalgüter verwirklichen können. Falls der Anteil des Zuwachses der Importnachfrage nach Kapitalgütern, Zwischenprodukten Rohstoffen, Betriebsstoffen und Konsumgütern größer ist als der Anteil der gesunkenen importsubstituierenden Güter, ist es nicht zu befürchten, daß die gesamten Importe der Entwicklungsländer reduziert werden. Falls die Nachfrage nach den importsubstituierenden Gütern trotz ihrer inländischen Produktion nicht zurückgeht, wird das gesamte Importvolumen noch höher sein als wenn die Importsubstitution nicht durchgeführt worden wäre.

Man kann auch den Aspekt betrachten, daß durch die Importsubstitution von Konsumgütern Devisen gespart werden könnten. Die freigesetzten Devisen werden dann für Zwecke des Importes von Kapitalgütern usw. verwendet, was sonst aus Gründen der Devisenknappheit unmöglich gewesen wäre¹.

Es ist vorstellbar, daß die industriellen Erzeugnisse der Entwicklungsländer erst später ausgeführt werden können. Die Erhöhung der Exporte bringt dann mehr Devisen ein, mit denen wiederum mehr Kapitalgüter und sonstige Güter eingeführt werden können als vorher.

Weiterhin muß man bedenken, daß die Erhöhung der Exporte nicht nur einen Deviseneffekt sondern auch einen Einkommenseffekt erzielen wird. Das Einkommenswachstum wird vermutlich auch zu größeren Importen verschiedener Güter führen.

¹ Vgl. H. Hesse, Die Industrialisierung der Entwicklungsländer ..., a.a.O., S. 338

Daraus ergibt sich, daß im Anfangsstadium der Industrialisierung der Entwicklungsländer die gesamten Importe auf keinen Fall zurückgehen werden. Allenfalls werden diejenigen Importe zurückgehen bzw. aufhören, die durch einheimische Produktion ersetzt worden sind¹.

B) Im zweiten Stadium der Importsubstitution und der Exportdiversifikation werden die unterentwickelten Länder versuchen, langlebige Konsumgüter und Zwischenprodukte zu produzieren. Der Aufbau einer derartigen Produktion macht ebenfalls den Import von Kapitalgütern, Materialien, Rohstoffen und Betriebsstoffen notwendig. Es ist oft so, daß trotz des Erreichens eines höheren Stadiums der Industrialisierung die Entwicklungsländer mehr Güter aus dem Ausland, vor allem aus den Industrieländern, importieren müssen; denn eine Intensivierung und Erweiterung der Industrialisierung bedeutet nichts anderes als eine Kapitalausweitung und Kapitalintensivierung, da bei einer ausgedehnten Produktion mehr Kapitalgüter bzw. mehr Maschinen eingesetzt werden müssen². Die Maschinen können aber im zweiten Stadium der Industrialisierung noch nicht vom Inland selbst hergestellt werden. Also müssen sie von den Industriestaaten importiert werden.

Eine dauernde Industrialisierung der Entwicklungsländer verlangt nicht nur Importe von Kapitalgütern, welche für neue Investitionen in der langlebigen Konsumgüter- und Zwischenproduktindustrie benötigt werden. Es ist auch erforderlich, Kapitalgüter zu importieren, die für Ersatzinvestitionen zur Verfügung stehen müssen, damit ein bestimmtes Produktions- und Beschäftigungsniveau gehalten werden kann. Die ersteren Importe bezeichnet man

1 Unter welchen Bedingungen gehen die Importe zurück, wenn die Investition an importsubstituierenden Industrien durchgeführt worden ist. Siehe: C.F. Diaz-Alejandro, On the Import Intensity of Import-Substitution, in: Kyklos, Vol. XVIII, 1965, p. 495-511. Siehe auch die kritischen Bemerkungen bei W. van Rijckeghem, The Import Intensity of Import Substitution - A Comment, in: Kyklos 1966, p. 320-321. Lutz Hoffmann, The Import Intensity of Import Substitution: Ceteris Paribus versus mutatis mutandis, in: Kyklos 1967, p. 811-821. Siehe auch die Antwort von C.F. Diaz-Alejandro, Import Substitution, ceteris paribus and mutatis mutandis: Reply, in: Kyklos 1967, p. 522-523.

2 Wir sind völlig anderer Meinung als C.F. Diaz-Alejandro. Er glaubt, daß der Kapitalkoeffizient im höheren Stadium der Importsubstitution sinken würde. Siehe: On the Import Intensity, a.a.O., p. 501

als "Expansionsimporte", letztere als "Erhaltungsimporte"¹. Die gesamten Importe von Kapitelgütern, sowohl für den Zweck der Expansion als auch für die Erhaltung des Niveaus, bezeichnet man als "Input-Importe". Dazu werden auch die notwendigen Rohstoffe, Materialien usw. gezählt, die im Inland nicht produziert werden können und importiert werden müssen.

Erfahrungsgemäß ist die marginale Importneigung in den meisten unterentwickelten Ländern oft größer als die durchschnittliche Importneigung². Anders formuliert: Die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Importgütern ist größer als 1³. Unter diesen Umständen ist zu erwarten, daß die Länder während ihrer Industrialisierung und mit steigendem Einkommen immer mehr Güter importieren werden, und zwar um so mehr, je weiter sie industrialisiert sind und je höher die Einkommen gestiegen sind.

Aus obiger Darstellung können wir kaum folgern, daß die gesamten Importe der Entwicklungsländer im zweiten Stadium der Industrialisierung zurückgehen werden. Möglicherweise werden die Importe zurückgehen, die von inländischen Produktionen ersetzt worden sind, wenn die inländische Nachfrage langsamer als die Produktion wächst. Die zurückgehenden Importe können aber kaum die zunehmenden Importe kompensieren. Darum gehen die gesamten Importe nicht zurück, vielmehr steigen sie.

1 Vgl. St.B.Linder, The Significance of GATT for underdeveloped countries, in: United Nations, Trade and Development, 1965 E/conf. 46/141, Vol.V, p. 502-533, p. 503-504

2 H.S.Ellis, A Perspective on International Trade..., a.a.O., p.15

3 United Nations, World Economic Survey. New York 1967, p. 70-71 and Tab. 20. Die Einkommenselastizität von Sieben Ländern (Pakistan, Südkorea, Sudan, Venezuela, Arab. Republik, die Philippinen und Tunesien) ist größer oder gleich 1. Die Einkommenselastizität der anderen drei Länder (Malaysia, Indien und China (Taiwan)) tendiert zu 1. Bemerkenswert ist die Tatsache, daß alle elf ausgewählten Länder die Außenhandelsrestriktionsmaßnahmen angewandt haben. Das bedeutet, daß die Einkommenselastizität sonst noch größer wird als sie hier gezeigt hat.

C) Es ist interessant zu beobachten, wie sich die gesamten Importe im dritten Stadium der Industrialisierung verhalten, da sich die Importsubstitution auf die Produktion von Kapitalgütern ausgerichtet hat. Auf den ersten Blick scheint die Importsubstitution eine Kontraktion der gesamten Importe mit sich zu bringen. Eine scheinbar durchschlagende Argumentation lautet: ein Großteil der Gesamtimporte entfällt bisher auf Kapitalgüter, beim Auslaufen des Substitutionsprozesses müssen zwangsläufig die gesamten Importe zurückgehen.

Um diese Aussage genau zu überprüfen, müssen wir uns den ursprünglichen Sinn der Importsubstitution in Erinnerung zurückrufen. Wie wir bereits im zweiten Kapitel betont haben, bedeutet die Durchführung der Importsubstitution der Entwicklungsländer keineswegs ein Streben nach Autarkie, vielmehr ist sie als eine Strategie zur Wirtschaftsentwicklung aufzufassen. Außerdem ist die Importsubstitution vor allem in bezug auf die Kapitalgüter nur dann sinnvoll und möglich, wenn die bestehende und zukünftige Nachfrage einen genügend großen Umfang zur Einrichtung einer optimalen Betriebsgröße erreicht und die benötigten Faktoren zur Verfügung gestellt werden können.

Dieser Rückblick macht uns klar, daß im dritten Stadium der Industrialisierung der Entwicklungsländer eine Herstellung aller Arten von Kapitalgütern, wenn nicht unmöglich, so auf jeden Fall unwirtschaftlich wäre. Wegen der Begrenztheit der verfügbaren Faktoren und/oder aus reinem Wirtschaftlichkeitsprinzip müssen die Kapitalgüter teilweise doch noch vom Ausland importiert werden, trotz der inländischen Produktion derartiger Güter.

Man muß auch berücksichtigen, daß in einer dynamischen Wirtschaft andere Länder auf Grund technischen Fortschritts immer neue Artikel bzw. eine Veränderung der Form oder Verbesserung der Qualität der alten Produkte erreichen werden. Es ist unmöglich, für die Entwicklungsländer kurzfristig oder mittelfristig die oben genannten Güter zu produzieren. Es bleibt dann nichts anderes übrig, als diese Güter zu importieren.

Im Außenhandel werden auch oft Güter wegen der Preisunterschiede importiert, obwohl sie im Inland produziert werden könnten. Wie wir schon oben erwähnt haben, importieren und exportieren die Länder gleiche Güter mit unterschiedlichen Qualitäten. Dies geschieht nicht wegen der Qualitätsunterschiede, sondern auch auf Grund von Formunterschieden oder mit Rücksicht auf den Geschmack bzw. die Präferenzen der Konsumenten (die Konsumenten kaufen manchmal lieber ausländische Güter gleicher Qualität trotz höherer Preise).

Auch im dritten Stadium der Industrialisierung steigt das Sozialprodukt bzw. das Volkseinkommen weiter. Eine kontinuierliche Erhöhung des Einkommens, vor allem die Erhöhung des Pro-Kopf-Einkommens, wird zu einer Zunahme der gesamten Konsumausgaben (sowohl für einheimische wie für importierte Güter) führen. Es wird nicht nur eine Steigerung der gesamten Konsumnachfrage sondern auch eine Diversifizierung verlangt. Diese diversifizierte Nachfrage kann nicht allein durch heimische Angebote befriedigt werden, es müssen auch ausländische Güter eingeführt werden.

Weiterhin: während der fortschreitenden Industrialisierung steigt das Sozialprodukt sowohl der importkonkurrierenden als auch der exportorientierten Industrien. Es folgt somit eine Expansion der Exporte. Darüber hinaus steigen die Deviseneinnahmen, wodurch die Importe erhöht werden können. Außerdem wird die Erhöhung der Exporte einen Einkommenseffekt haben, was zu einer nochmaligen Erhöhung der Importe führt.

Aus der obigen Untersuchung wird deutlich, daß bei den Entwicklungsländern trotz Erreichens eines höheren Stadiums der Industrialisierung bzw. des Aufbaus einer eigenen Kapitalgüterindustrie eine Reduzierung der gesamten Importe nicht zu erwarten ist. Allerdings werden diejenigen Kapitalimporte zurückgehen, die durch die inländische Produktion substituiert werden. Aber ein Rückgang ist nur dann möglich, wenn die wachsende inländische Nachfrage nach diesen Gütern hinter dem Angebot zurückbleibt.

Folgende Statistik soll diese These untermauern:

Tabelle 10: Zusammensetzung und Höhe der Importe der ECAFE
Entwicklungsländer (in Millionen US Dollar)

Jahre	Konsumgüter		Materialien z. Erzeugung von		Kapital- güter	Gesamte Importe
	Nahrungs- mittel	sonstige	Konsum- gütern ^{a)}	Kapital- gütern ^{b)}		
1960	1565	1548	2125	891	2756	8885
1961	1495	1581	2186	854	2827	8943
1962	1488	1532	2429	831	3074	9454
1963	1821	1565	2409	888	3361	10144
1964	1934	1577	2438	867	3630	11446

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East
1966, Bangkok 1967, p. 170.
Die letzte Spalte ist eine eigene Berechnung.

- a) Rohtabak, Papierbrei, Düngemittel, Rohpetroleum, organische und nichtorganische Chemieprodukte, Häute, Gummi, Textilfasern, Glas und Metall usw..
- b) Harz, Erz, Nichteisenmetall einschl. Zinn, Kupfer und Aluminium us

Aus der von der UNO veröffentlichten Literatur wissen wir, daß seit dem Ende des zweiten Weltkrieges fast alle asiatischen Länder früher oder später eine Importsubstitution durchgeführt haben, wobei sich einige Länder, z.B. Indien, Pakistan, Hongkong und China (Taiwan) im zweiten Stadium oder im Anfang des dritten Stadiums befinden, während sich andere, z.B. Malasia, die Philippinen und Burma, noch im ersten Stadium befinden¹.

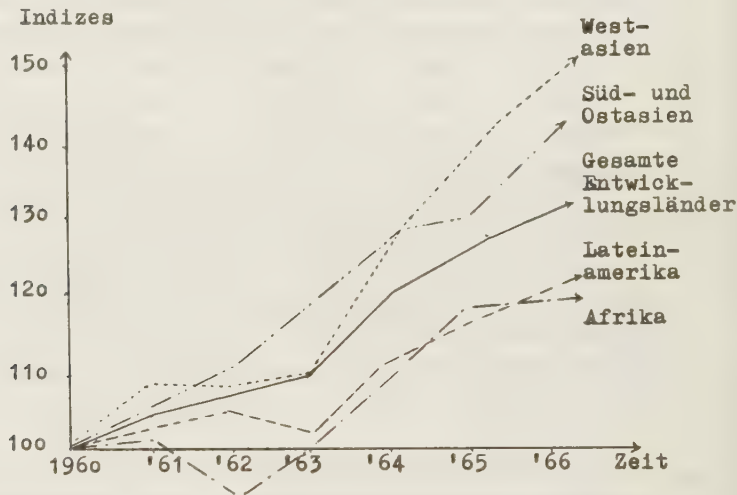
Aus der obigen Tabelle zeigt sich keine rückläufige Tendenz der gesamten Importe der Entwicklungsländer; sie sind vielmehr gestiegen!

Es muß natürlich beachtet werden, daß die oben angegebenen gesamten Importsummen durch eine Preisänderung zustandegekommen sein können, was die Beweisführung zunichte machen würde. Daß auch

1 Siehe United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1962 and 1963

die Höhe der Gesamtimporte (bei konstantem Preis) gestiegen ist, verdeutlicht folgendes Schaubild:

Abbildung 13: Entwicklung des Importvolumens der Entwicklungsländer^{a)}



a) eigene Zeichnung

Statistische Quelle: United Nations, World Economic Survey, New York 1967, p. 168

Steigende Gesamtimporte bedeuten natürlich nicht, daß sie gänzlich durch die Einrichtung der importkonkurrierenden Industrien verursacht worden sind. Auch aus einem anderen Grund, z.B. einer wachsenden Bevölkerung, können die Importe von Industrieprodukten oder sonstigen Gütern steigen. Jedoch resultieren die steigenden Importe zum Teil aus dem Aufbau einer eigenen Industrie. Das sieht man deutlich aus den rasch steigenden Importen von Kapitalgütern.

Wachsende Gesamtimporte bedeuten auch nicht, daß die Importe aus den alten Industrieländern nicht zurückgegangen sind. Eindeutige Tendenzen lassen sich aus folgender Tabelle ersehen:

Tabelle 11: Die Einführung verschiedener Gütergruppen der Entwicklungsländer aus den alten Industrienationen 1953-1961 in vH. Gesamtimporte (in US Dollar, f.o.b.) aus den alten Industrienationen

	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Nahrungs- u. Genußmittel	13,5	11,5	11,1	11,7	11,5	12,0	12,5	12,6	12,6
Landw. Rohstoffe	2,4	2,7	2,9	2,9	2,5	2,6	2,9	3,5	3,4
Erze u. Metalle	7,2	7,1	8,2	8,2	8,8	8,7	7,7	8,5	8,5
Brennstoffe	3,8	3,6	3,0	3,0	2,9	2,8	2,6	2,4	2,5
Kapitalgüter	28,8	28,8	29,2	31,3	32,0	34,0	33,8	33,7	34,5
Konsumgüter	20,4	20,8	19,8	18,1	17,3	17,7	12,3	12,8	11,6
Sonstige industriell erzeugte Güter	18,8	19,3	19,5	19,1	19,9	19,4	26,0	25,1	25,0

Die Importe aus d. alten Industrienationen in vH sämtl. Importe	72,0	72,7	72,3	74,0	75,1	75,9	74,9	75,8	75,8
---	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Quelle: H.Hesse, Die Industrialisierung der Entwicklungsländer in ihren Auswirkungen auf den internationalen Handel, in: Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft, hrsg. von H.Jürgensen, a.a.O., S. 355

Also ist ein Rückgang der gesamten Importe der Entwicklungsländer durch den Aufbau eigener Industrien nicht zu befürchten! Allerdings sind die traditionellen Exporte von Konsumgütern der

Industrielländer betroffen (siehe Tabelle II). Während der Strukturwandlung des Welthandels müssen sich die Industrieländer notwendigerweise anpassen, wobei vor allem die Entwicklung neuer Produkte für den zukünftigen Außenhandel eine entscheidende Rolle spielt¹.

11 Importstruktur

Es ist zu erwarten, daß sich die Importstruktur der Entwicklungsländer während der Substitution und Diversifikation der industriellen und sonstigen Produkte wandelt. Die Struktur der Importe wird sich gemäß den im letzten Kapitel dargestellten Phasen in folgender Weise ändern:

A) Im ersten Stadium sollten hauptsächlich kurzlebige Konsumgüter ersetzt und, wenn möglich, später auch exportiert werden. Um die Produktion durchzuführen, müssen aber Kapitalgüter, Zwischenprodukte und unter Umständen auch Rohstoffe importiert werden. Insbesondere werden die Importe von Kapitalgütern rasch steigen, da sie wegen ihrer begrenzten Verfügbarkeit und ihrem begrenzten Markt fast überhaupt nicht produziert werden können. Die Importe von Massenkongsumgütern werden prozentual sinken bzw. ganz aufhören, wenn diese Produkte im Inland hergestellt werden. Es kann aber auch sein, daß die Importe dieser Güter trotz der Substitution weiter steigen, da die Nachfrage manchmal schneller wächst als die Produktion. Auf jeden Fall nehmen aber die Kapitalgüterimporte prozentual mehr zu als die Konsumgüterimporte. Also verschiebt sich die Importstruktur von Konsumgütern zu den Kapitalgütern.

1 Vgl. E. Staley, World Economic Development, ...a.a.O., Kapitel X und IX. H. Tyszynski, World Trade, in Manufactured Commodities 1899-1950, Manchester School, Sept 1951, p. 272-304. G. Haberler, Introduction, in: Review of Economics and Statistics, 1958, p. 3-9, p.4

B) Die zweite Phase der Importsubstitution und der Exportdiversifikation richtet sich hauptsächlich auf das Gebiet der Produktion von langlebigen Konsumgütern und Zwischenprodukten. In dieser Phase benötigen die wirtschaftlich zurückgebliebenen Länder nicht nur Importe von Maschinen zur Durchführung neuer Produktionen, sondern auch für den Ersatzbedarf, da sie sich in dieser Periode noch nicht selbst versorgen können. Damit steigen die Kapitalgüterimporte weiter und zwar in einem noch schnelleren Tempo. Weil die langlebigen Konsumgüter und die Zwischenprodukte von inländischen Produkten ersetzt worden sind, werden die Importe von solchen Gütern sinken.

Die Struktur der Importe sieht in dieser Phase so aus:

- a) Die Importe von Kapitalgütern sind prozentual mehr gestiegen als vorher;
- b) im Normalfall sinkt der Anteil der Konsumgüter (sowohl der kurzlebigen als auch der langlebigen);
- c) der Anteil der Zwischenprodukte am Import sinkt;
- d) die Importe von Rohstoffen steigen prozentual.

C) In der dritten Phase tritt Substitution und Diversifikation im Rahmen der Kapitalgüterproduktion ein. Man kann sich vorstellen, daß sich in dieser Phase die Steigerung der Importe von Kapitalgütern im Vergleich zur ersten und zweiten Phase relativ verlangsamt, obwohl die gesamten Importe sich absolut noch weiter erhöhen. Die Zusammensetzung der Importe ist aber vermutlich wesentlich mannigfaltiger.

Wie sich in den letzten Jahren die Importstruktur derjenigen Entwicklungsländer Asiens gewandelt hat, welche durch die Industrialisierung beeinflusst wurden, können wir aus folgender Tabelle entnehmen:

Tabelle 12 : Die Strukturwandlung der Importe der asiatischen Entwicklungsländer (in %H) des Gesamtimports

Jahre	Konsumgüter		Materialien z. Erzeugung von		Kapital- güter	Gesamte Importe
	Nahrungs- mittel	Sonstige	Konsum- gütern ^{a)}	Kapital- gütern ^{b)}		
1960	17,6	17,4	23,9	10,1	31,0	100
1961	16,7	17,7	24,4	9,6	31,6	100
1962	15,9	16,4	26,0	8,9	32,8	100
1963	18,1	15,6	24,0	8,8	33,5	100
1964	18,5	15,1	23,3	8,3	34,8	100

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1966, Bangkok 1967, p. 170

Die letzte Spalte ist eigene Berechnung.

a) Rohtabak, Pappeerzeugnisse, Düngemittel, Rohpetroleum, organische und nichtorganische Chemiprodukte, Häute, Gummi, Textilfasern, Glas und Metall usw.

b) Harz, Erz, Nichteisenmetall einschl. Zinn, Kupfer und Aluminium usw.

Die Nichtnahrungsmittelkonsumgüter sind von 1960 bis 1964 um 3 Prozent gesunken. U.E. ist ein derartiges Sinken eine Folge der Durchführung der Importsubstitution bei diesen Gütern. Die Materialien einschließlich der Zwischenprodukte steigen zuerst, um dann wieder zu sinken. Die Importsteigerung resultiert aus der Durchführung der Substitution der Konsumgüter. Die fallende Tendenz könnte man einmal auf die Substitution dieser Güter, zum anderen auf mangelnde Versorgung mit Devisen zurückführen, die ausreichende Importe dieser Güter nicht zulassen. Eine weitere Strukturwandlung folgt daraus, daß die Importe von Materialien für die Produktion von Kapitalgütern prozentual gesunken sind. Diese Verschiebung bedeutet, daß in den asiatischen Entwicklungsländern die Substitution und die Diversifikation noch nicht nennenswert durchgeführt worden sind. Deswegen sind für diese Länder auch relativ wenige Importe dieser Materialien erforderlich. Allerdings trifft diese Aussage für einzelne Länder nicht

zu, wie z.B. China (Festland und Taiwan), Indien, Pakistan und Korea, die zum großen Teil auf der Basis eigener Materialien eine Kapitalgüterindustrie aufgebaut haben. Die Importe von Kapitalgütern erhöhten sich in den beobachteten Perioden relativ schnell. Das bedeutet nichts anderes, als daß wegen des Aufbaus der importsubstituierenden und exportorientierten Konsumgüterindustrien Kapitalgüter importiert werden mußten, die im Inland nicht bzw. nur in geringem Umfang produziert werden können. Die prozentuale Steigerung dieser Importe der asiatischen Entwicklungsländer spiegelt wider, daß die Substitution und die Diversifikation der meisten Länder noch im ersten Stadium oder am Anfang des zweiten Stadiums liegt.

Folgende Tabelle zeigt die Importsubstitution Indiens:

Tabelle 12: Indiens Anteil der Importe am Angebot (geschätzt) 1950 - 1951 bis 1965 - 1966

Produkte	Einheit der Rechnung	1950 - 1951		1955 - 1956		1965 - 1966	
		Gesamt- angebot	Prozent- anteil d. Importe	Gesamt- Angebot	Prozent- anteil d. Importe	Gesamt- Angebot	Prozent- anteil d. Importe
		(A)	(B)	(A)	(B)	(A)	(B)
1 Nahrungsmittel	Mill.Tonnen	60,5	5,9	71,9	1,7	86,9	7,4
2 Rohbaumwolle	100.000 Ballen von 180 kg	39,9	27,8	49,0	12,2	59,3	10,9
3 Rohjute	"	60,7	35,1	51,8	21,6	60,7	8,4
4 Maschinen für Zuckerfabrikation	100.000 Stück	100,0	100,0	419	95,2	762	0,8
5 Textilmaschinen	"	N.A.	N.A.	1233	67,6	5204	54,5
6 Werkzeug f. Me- tallverarbeitung	"	295	89,8	528	84,8	6088	61,8
7 Eisen u. Stahl	1.000 Tonnen	1391	25,2	2162	39,9	5415	16,7
8 Aluminium	"	14,7	72,8	23,5	68,1	80,8	25,1
9 Sodapulver	"	75	40,0	154	46,7	365,6	9,7
10 Ätzendes Soda	"	34	64,7	96,0	62,5	292,2	25,4
11 Bleichmittel	"	9,4	61,7	8,2	61,0	9,2	20,6
12 Fahrräder	1.000 Stück	264	62,5	661	22,4	1582	Nil
13 Nähmaschinen	"	56	41,1	125	11,2	431	0,7
14 Zeitungspapier	1.000 Tonnen	76,3	100,0	84	95,2	115	73,9
15 Papier u. Pappe- erzeugnisse usw.	"	151	23,2	260	26,9	583	4,1

Quelle: World Economic Survey, 1966-67, Anhang d. statistischen Tabelle 68. Zitat v. S. Sahramaniam: Economic Development of India, 1961-1971, in: Weltwirtschaftl. Archiv, Bd. 99 (1967 II), S. 304, Tabelle 18
Das statistische Material ist von verschiedenen Jahrgängen. Aus Einfachheitsgründen ist die in der Quelle angegebene erklärende Fußnote zur Tabelle hier weggelassen worden.

Aus dieser obigen Tabelle kann man ersehen, daß sich die Imports substitution Indiens gemäß unseres Phasenschemas schon im dritten Stadium befindet. Trotz der weiteren Steigung der insgesamt nötigen Importe aller Güter (vor allem die Kapitalgüterimporte) sanken die Importe prozentual. Es scheint Indien also gelungen zu sein, durch Imports substitution den Selbstversorgungsgrad bei verschiedenen Industriegütern zu erhöhen, was man aus der Strukturwandlung der Importe ersehen kann.

2 Die Wirkungen auf die Exportseite

20 Exportvolumen

Im allgemeinen nimmt das gesamte Exportvolumen der Entwicklungsländer während der Expansion und Diversifizierung des Industriesektors und der sonstigen Sektoren zu. Die Frage, wie das gesamte Exportvolumen erhöht werden kann, ist nicht einfach zu beantworten: Die Erhöhung hängt nicht nur von der inländischen Produktion ab, sondern auch von der Liberalisierung der inländischen Nachfrage nach den exportierbaren Produkten. Die Nachfrage nach den betreffenden Gütern steigt oft mit der Industrialisierung, und zwar je mehr die inländische Nachfrage nach diesen Produkten steigt, desto weniger können diese Produkte exportiert werden. Es ist daher notwendig, den inländischen Bedarf durch Steuermaßnahmen zu dämpfen bzw. durch Exportsubventionsmaßnahmen zu fördern, damit die Exporte in der gewünschten Größe überhaupt verwirklicht werden können. Die Exporte hängen auch nicht allein vom Streben der Entwicklungsländer ab, sondern auch von Willen und Können bzw. der jeweiligen internationalen Handelsatmosphäre des Auslandes (vor allem der entwickelten Länder).

Abgesehen von den ausländischen Maßnahmen wird sich gemäß unserer Phasentheorie das Exportvolumen der Entwicklungsländer in folgender Weise ändern, und zwar bei Betrachtung der industriellen Produktion.

A) Die Exportdiversifikation der Entwicklungsländer richtet sich in der ersten Phase auf die einfachen kurzlebigen Massenkonsumgüter und die veredelten Produkte. Die Entwicklung der industriellen Produktion basiert meistens auf der Importsubstitution. M.a.W. ist sie tatsächlich eine Erweiterung der importsubstituierenden Herstellung. Diese Expansion ist zum Teil deswegen notwendig, weil diese Industrie dadurch eine optimale Produktion erreichen kann. Im Gegensatz zu der Behauptung, daß das gesamte Exportvolumen durch die Entwicklung der importsubstituierenden Industrie zurückginge¹, sind wir der Meinung, daß das gesamte Exportvolumen während der Industrialisierung steigt. Die pessimistische Behauptung ist zustandegekommen, weil die Theoretiker an eine Alternative zwischen der Importsubstitution und der Expansion glaubten; d.h. sie meinten, daß die Ressourcen entweder in import-biased industries oder in export-biased industries eingesetzt werden könnten, eine Erhöhung der Produktion der ersteren also die Produktion der letzteren reduzieren müßte und darauf eine Senkung des Exportvolumens folge. U.E. gilt eine derartige Argumentation, wenn sie überhaupt richtig ist, nur kurzfristig, nicht aber langfristig, da sich vor allem langfristig aus ursprünglich nur importkonkurrierenden Industrien exportfähige Industrien entwickeln können. Auf Grund des begrenzten Inlandsmarktes sind solche Entwicklungen besonders wichtig für kleine unterentwickelte Länder, wie etwa China (Taiwan), Hongkong, Singapur usw.. Eine derartige Erweiterung führt offensichtlich zu einer Erhöhung des gesamten Exportvolumens, und zwar bezieht sie sich normalerweise auf eine Erhöhung der Exporte von industriellen Konsumgütern.

B) Wie diese Importsubstitution dehnt sich auch die Exportdiversifikation auf die langlebigen Konsumgüter und die Zwischenprodukte aus. Wenn das gelungen ist, dann ist eine Erhöhung des

¹ J.B. Soligo, Monetary Problems of Pakistan, in: The Journal of Political Economy, Vol. 75, Aug. 1967, No.4, Part II, p. 635-650, insbesondere p. 645-646

Exportvolumens dieser Güter zu erwarten, die zu einer Erhöhung der Gesamtexporte beitragen. Die Frage, ob sich die gesamten Exporte erhöhen, ist zweifelhaft, denn die Steigerung der Industrieprodukte kann durch eine Senkung der Landwirtschaftsprodukte überkompensiert werden, folglich braucht keine Erhöhung der gesamten Exporte erzielt zu werden. Im letzten Kapitel haben wir vorgeschlagen, daß während der Entwicklung der neuen industriellen Produktion auf keinen Fall das absolute Exportvolumen der Landwirtschaftsprodukte reduziert werden sollte, da die Importe von Kapitalgütern und sonstigen Gütern stark von der durch die Exporte von Landwirtschaftsprodukten hereinkommenden Deviseneinnahmen abhängig sind, mit denen der Aufbau der exportorientierten Industrie finanziert werden kann. Eine notwendige weitere Steigerung der Exporte von Landwirtschaftsprodukten (absolut, nicht prozentual) und sonstigen Produkten und der Steigerung der Exporte von Industrieprodukten bewirkt dann eine Erhöhung des gesamten Exportvolumens.

C) Mit der Industrialisierung erreicht die Diversifikation der Exporte eine weitere Phase: die Entwicklungsländer können nun auch Kapitalgüter im großen Umfang erzeugen und exportieren. Wenn die Exporte von nichtindustriellen Produkten auch weiter diversifiziert und expandiert werden, dann nimmt das gesamte Exportvolumen kontinuierlich zu

Zur weiteren Verdeutlichung dient folgende Tabelle:

Tabelle 14: Exporthöhe ausgewählter asiatische Entwicklungsländer: Westmalaysia und Singapur, Honkong, Indien, 1960 - 1965 (in Millionen US Dollar)

Jahre	Konsumgüter	Materialien z. Erzeugung von		Kapitalgüter	Gesamte Exporte ^{c)}
		Konsumgütern ^{a)}	Kapitalgütern ^{b)}		
1960	1631	1296	451	109	3487
1961	1685	1145	475	119	3424
1962	1806	1132	452	142	3532
1963	2052	1147	509	148	3856
1964	2150	1017	592	163	3822
1965	2194	1039	653	217	4103

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1966, Bangkok 1967, p. 170

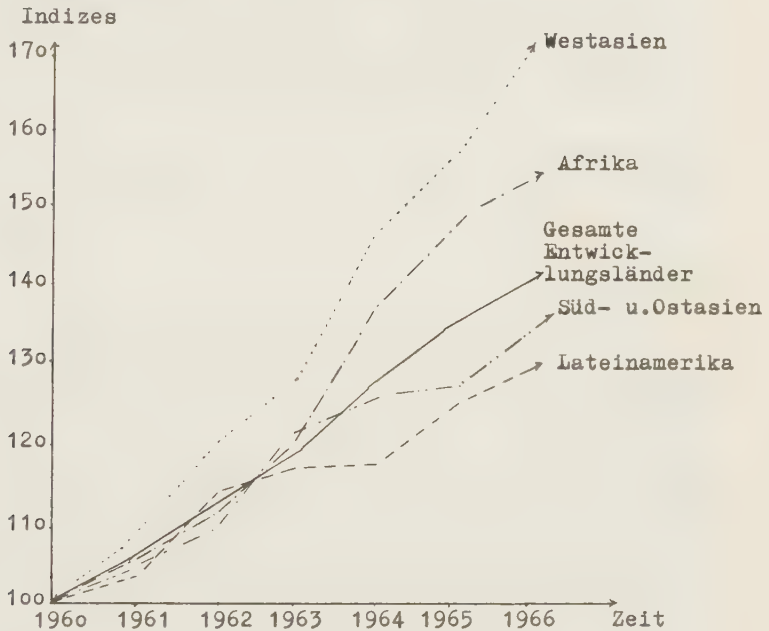
a) Rohtabak, Pappeerzeugnisse, Düngemittel, Rohpetroleum, organische und nichtorganische Chemieprodukte, Häute, Gummi, Textilfasern, Glas und Metall usw.

b) Harz, Erz, Nichteisenmetall einschl. Zinn, Kupfer, Aluminium usw.

c) eigene Berechnung

Man kann leicht anhand der Tabelle ersehen, daß die Gesamtexporte der ausgewählten Länder von 1960 bis 1965 mit Ausnahme von 1961 während der Industrialisierung stetig zugenommen haben. Diese Zunahme kann aber aus Preisänderung resultieren. Darum ist es sinnvoll, mit einem Schaubild die mengenmäßige Entwicklung des gesamten Exportvolumens zu zeigen.

Abbildung 14: Entwicklung des Exportvolumens der Entwicklungsländer^{a)}



a) eigene Zeichnung

Statistische Quelle, United Nations, World Economic Survey, New York 1967, p. 168

Eine interessante Frage ist, ob der Exportanteil am gesamten Produktionsergebnis ($\frac{Ex}{O}$) mit der Wirtschaftsentwicklung steigt oder abnimmt. Sombart kam im Jahre 1919 zu einer negativen Antwort. Er führt aus: "Die Entwicklung der letzten Jahrzehnte hat wenigstens für die deutsche Volkswirtschaft eine Abnahme des Anteils der auswärtigen Handelsbewegung an der Gesamtleistung der wirtschaftlichen Tätigkeit als Ergebnis gehabt. Sicher für die Ausfuhr, wahrscheinlich auch für den Gesamthandel."¹ Also ist Sombart offenbar der Meinung, daß der Exportanteil an der Gesamt-

1 W. Sombart, Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts, a.a.O., S. 369

produktion bzw. die Exportquote ($\frac{Ex}{O}$) mit der Zeit fallen würde, und zwar behauptet er, daß die fallende Exportquote nicht nur für die Landwirtschaft, sondern auch für die Industrie gültig sei¹. Dieser von Sombart festgestellte fallende Exportanteil an der Gesamtproduktion wird in der Literatur als "das Gesetz der abnehmenden Bedeutung des Außenhandels" bezeichnet².

Helmut Hesse hat in seiner Dissertation die Sombart'sche These unterstützt und mit dem Beispiel der lateinamerikanischen unterentwickelten Länder bewiesen, daß mit der stetigen Wirtschaftsentwicklung der Exportanteil am gesamten Bruttosozialprodukt abnimmt³.

Wir möchten jedoch die Sombart'sche These bezweifeln und vor allem vor einer Anwendung dieser These des neunzehnten Jahrhunderts auf die Wirtschaftsentwicklung der unterentwickelten Volkswirtschaften am Ende des 20. Jahrhunderts warnen. Beispielsweise steigt der Exportanteil am Gesamtbruttosozialprodukt (prozentual) in manchen asiatischen Entwicklungsländern, die relativ hoch entwickelt sind. In China (Taiwan) ist der Exportanteil von 1951 bis 1959 um 1,7 % gestiegen. Ebenso stieg er in Thailand von 1950 bis 1959 um 5,4 %⁴. Der Importanteil am Gesamtbruttosozialprodukt der genannten Länder ist in der gleichen Periode ähnlich gestiegen (in China um 1,7 %, in Thailand um 6 %). Auch in Malaysia hat sich der Exportanteil von 1951 bis 1957 um 11,1 % erhöht⁵. Dieses oben genannte Beispiel zeigt, daß man keine generelle Antwort geben kann, ob die Exportquote ($\frac{Ex}{O}$) während der Wirtschaftsentwicklung mit der Zeit wirklich fällt. Wir neigen zu der Meinung, daß das steigende und fallende Außenhandelsvolumen im Verhältnis zu der Gesamtproduktion und die Abhängigkeit der Außenhandelsbeziehungen zwischen Ländern vom jeweiligen Produktionsergebnis und von der internationalen Handelsatmosphäre bestimmt wird. Die jüngere Entwicklung des Außenhandels in den

1 W. Sombart, ebenda, S. 370. Siehe auch das Zahlenbeispiel, S. 370-376

2 J. Viner, The Prospects for Foreign Trade in Post-war World, a.a.O., p. 310

3 H. Hesse, Der Außenhandel in der Entwicklung unterentwickelter Länder, a.a.O., S. 66-67

4 G.M. Meier, Leading Issues in Development Economics, a.a.O., p. 334, Table 1

5 United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1962, Bangkok 1963, p. 32

EWG-Ländern zeigt gerade das Gegenteil von Sombarts These, daß die Außenhandelsbeziehungen in der Zukunft abnehmen würden. Ferner hängt ein Land, je kleiner es ist, um so mehr vom Außenhandel ab. Daher dürfen die Exportquoten mit der Wirtschaftsentwicklung nicht sinken, wenn die Länder eine hohe Wachstumsrate erzielen wollen.

21 Exportstruktur

Während der Industrialisierung bzw. der Diversifizierung der industriellen Produktion ändert sich die Struktur der Exporte stetig. Unter Berücksichtigung unserer Phasentese geht diese Änderung etwa in folgende Richtung:

A) Die Diversifikation der Exporte, wie bereits erörtert, richtet sich in der ersten Phase auf die Entwicklung der einfachen industriellen Konsumgüter, und zwar möglichst auf der Basis bereits vorhandener Rohstoffe. Darum steigen einerseits die Exporte von solchen Produkten prozentual, andererseits sinkt der traditionelle Exportanteil der Landwirtschaftsprodukte. Die Struktur der Exporte ist nicht mehr so einseitig wie vor der Industrialisierung mit überwiegenden Landwirtschaftsprodukten. Aber die Exporte von industriellen Produkten bestehen fast ausschließlich aus Konsumgütern, vor allem Textilien.

B) In der zweiten Phase der Diversifikation sind die Exporte derart, daß die Entwicklungsländer nicht nur einfach produzierbare Konsumgüter, sondern auch technisch recht komplizierte Güter in großem Umfang exportieren können. Die prozentuale Steigerung der Exporte der Industrieprodukte geschieht noch schneller als im ersten Stadium. Die Zusammensetzung der Exporte ist damit auch wesentlich mannigfaltiger und vielseitiger. Innerhalb der Exporte von Industrieprodukten überwiegen Konsumgüter und Zwischenprodukte, wie z.B. Textilien und Kleiderwaren, Plastik, Zement, Holzprodukte usw..

C) Mit der Industrialisierung tritt die Exportdiversifikation der Entwicklungsländer in die dritte Phase ein, d.h. die Länder können auch Kapitalgüter exportieren und zwar in einem bedeutenden Umfang. Je mehr die Exporte diversifiziert sind, desto größer wird die Änderung der Exportstruktur. In dieser Phase exportieren die Entwicklungsländer immer neue Produkte, sowohl von Kapitalgütern als auch von Konsumgütern. Die Exporte bestehen schließlich nicht mehr nur aus Landwirtschaftsprodukten, sondern auch aus Industrieprodukten.

Die Strukturwandlung der Exporte der Entwicklungsländer soll Absatzengpässe vermeiden. Denn bei den zukünftigen Exporten werden nicht die Landwirtschaftsprodukte überwiegen, deren auswärtige Nachfrage relativ stagniert, sondern die industriellen Produkte, die durch ihre höhere Einkommenselastizität einen relativ besseren Absatz ermöglichen. Die Engpässe können übrigens auch durch die Schaffung neuer Exportmärkte beseitigt werden, was der Begriff der Exportdiversifikation ebenso beinhaltet¹.

Folgendes statistisches Material zeigt uns den geplanten Zustand der Exportdiversifikation der industriellen Produkte, woraus wir ersehen können, daß die ausgewählten asiatischen Entwicklungsländer, die relativ fortgeschritten sind, sich noch jeweils im ersten Stadium, höchstens im zweiten Stadium befinden, da die gesamten Exporte noch aus der Textilbranche stammen, die man als ein Symbol des Anfangs der Industrialisierung ansehen kann. Außerdem kann man ersehen, daß ein time-lag zwischen der Phase der Exportdiversifikation und der Phase der Importsubstitution besteht. Grund dafür ist, daß die Exporte strenge Wettbewerbsbedingungen erfüllen müssen, wenn sie auf den internationalen Markt vordringen wollen.

1 Siehe 1. Kapitel, S. 57-58

Tabelle 15: Anteil der Industriegüter^{a)} an den Gesamtexporten
(in Prozent des Gesamtexports)

Nationen	Basisjahr des Plans		letztes Jahr des Plans ^{b)}	
	Gesamte Industrie- produkte	Gesamt (ausschl. Textilien)	Gesamte Industrie- produkte	Gesamt (ausschl. Textilien)
Indien	43	8	45	11
Pakistan	28	9	35	14
China (Taiwan)	15	7	34	24
Südkorea	15	13	49	40
Vereinigte Re- publik Arabien	12	4	15	4

Quelle: United Nations, World Economic Survey 1967, p. 72

a) Gruppe 5-8, die Standard-Internationale-Handelsklassifikation
(S I T C) 1965

b) Ausschließlich China (Taiwan), Pakistan und Vereinigte Republik
Arabien, deren Daten von 1964 sind.

Folgende Tabelle deutet ebenfalls an, daß sich die meisten Entwicklungs-
länder Asiens bis 1964 noch in der ersten Phase der Exportdiversifizierung der
Industrieprodukte befinden und Hongkong das einzige Land ist, bei dem innerhalb
der Gesamtexporte die Industrieprodukte überwiegen.

China (Taiwan) ist ein Staat, dessen Diversifikation der Exporte von
Industrieprodukten ziemlich gelungen ist (siehe Tabelle VIII), obwohl die meisten
Güter Konsumgüter und Zwischenprodukte sind und das Exportvolumen noch klein ist.

Tabelle 16: Exporte der Industrieprodukte der Entwicklungsländer Asiens, 1964

Länder	Prozent der Industrieprodukte zu gesamten Exporten	Werte d. Exporte von Industrieprodukten (US \$ 1,000)
Hongkong (einheimische Produkte)	92,7	717,905
Südkorea	49,2	58,363
Indien	45,5	784,497
China (Taiwan)	39,5	171,404
Singapur	35,5	321,126
Pakistan	31,2	154,034
Malaysia	28,2	305,617
West	32,9	298,998
Ost: Sabah	5,7	4,798
Sarawak	2,0	1,821
Afghanistan	12,9	9,103
Laos	6,2	55
Philippinen	6,1	42,485
Iran	3,5	44,472
Thailand	2,7	15,622
Westsamoa	2,1	147
Ceylon	1,2	4,805
Süd-Vietnam	0,8	408
Kambodscha	0,6	509
Borneo	0,1	25
Gesamte Entwicklungsländer der ECAFE	30,0	2,633,577

Quelle: United Nations, Foreign Trade Statistics of Asia and the Far East 1964, Siehe auch: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1966, Bangkok 1967, p. 140

Tabelle 17 : Exportdiversifizierung ausgewählter Industrie-
güter Chinas (Taiwan) von 1955 - 1962

Artikel	Exporte als Prozent der Produktion	
	1955	1962
Mehl	-	2
Benzin	-	11
Asphalt	-	55
Schwefelsäure	-	-
Salpetersäure	-	1
Salzsäure (Hydrochloric acid)	-	6
Ätzendes Soda	1	4
Sodapulver	-	-
Druckerschwärze	-	7
Farbe	-	1
Nitrodüngemittel (N content)	-	-
Autoreifen	-	3
Sperrholz	4	74
Zeitungspapier	-	18
Pappe	-	39
Papierbrei	-	1
Wollgarn	22	29
Baumwollgarn	-	15
Synthetisches Garn	-	51
Wollprodukte	-	1
Baumwollprodukte	-	41
Synthetische Produkte	-	8
Leinensäcke	-	68
Zement	1	27
Ziegel	-	7
Spiegelglas	-	30
Rohstahl	-	-
Stahldraht	-	21
Aluminiumplatten	-	22
Aluminiumfolien	-	3
Antriebsmaschinen	-	44
Nähmaschinen	-	1
Batterien	-	1
Birnen	-	23
Elektrische Zähler	-	8
Lastwagen und Busse	-	-
Fahrräder	-	-

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East
1966, Bangkok 1963, p. 41, Table 11-13

Gemäß unserer Phasenthese ist anzunehmen, daß China (Taiwan) bereits 1962 in die zweite Phase der Exportdiversifikation getreten ist.

Tabelle 18 : Richtung der Exporte der Entwicklungsländer Asiens
(in Prozent des Gesamtexports)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Welt (Gesamt)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ECAFE (Gesamt)	37,6	36,9	35,4	37,4	35,7	37,6
Entwicklungsländer d.ECAFE	24,3	23,3	21,7	21,8	21,9	20,6
Entwickelte Länder d.ECAFE	13,3	13,5	13,6	15,6	17,5	17,6
Westeuropa(einschl.Großbritannien)	32,1	30,8	30,4	30,3	28,7	27,3
Großbritannien	14,5	13,7	13,7	13,0	12,3	10,4
Nordamerika	17,2	17,8	18,1	17,4	18,8	19,6
U.S.A.	15,1	15,6	15,7	15,1	16,9	17,4
Südamerika	1,1	0,9	1,0	0,9	1,1	0,9
Nahost und Afrika	5,8	6,2	6,3	6,0	7,0	7,4
Sowjetunion u.Ostblockländer	4,2	4,9	5,5	5,7	5,5	5,8
Australien u.Neuseeland	4,0	3,5	3,9	3,5	3,6	3,6
Japan	9,4	10,0	9,7	12,1	13,9	13,9

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East
1966, a.a.O., p. 168

Obige Tabelle veranschaulicht, wie sich die Richtung der Exporte der Entwicklungsländer Asiens in den letzten Jahren verändert hat: die Exporte der Entwicklungsländer Asiens nach Westeuropa nehmen prozentual ab und nach Nordamerika prozentual zu. Die Exporte nach Afrika, in die Sowjetunion und in die Ostblockländer sowie nach Japan haben auch relativ zugenommen.

3 Die Wirkungen auf das Volkseinkommen

Das erste wichtige Ziel der Importsubstitution und der Exportdiversifikation, welches bereits im zweiten Kapitel dargestellt wurde, ist die Erhöhung des Volkseinkommens. Hier werden wir überprüfen, ob durch die beiden Maßnahmen der Zweck erreicht wird. M.a.W., es wird nun gefragt, wie die beiden Maßnahmen auf das Volkseinkommen wirken.

A) Zunächst untersuchen wir die Wirkungen der Importsubstitution auf das Volkseinkommen.

In der jüngsten Zeit haben mehrere Ökonomen, unter ihnen Soligo und Stern, eine Untersuchung durchgeführt¹. Sie fanden, daß aus der Durchführung der Importsubstitution keine zusätzlichen Effekte auf das Wachstum des Realvolkseinkommens resultieren könnten, obwohl der Output der Industrieprodukte stiege, da sich der Zuwachs des durch Importsubstitution von Konsumgütern erzielte Produktionsergebnisses zu einer Erhöhung der Konsumtion führe und folglich eine Reduktion der Ersparnis und schließlich auch die Reduzierung der Investition nach sich ziehe, die negativ auf das Wachstum des Volkseinkommens wirke. Ferner haben Soligo und Stern auf der Grundlage des Weltmarktpreises berechnet, daß die Grenzproduktivität des einheimischen Kapitals und der Arbeit in der importsubstituierenden Produktion niedriger als ihre opportunity costs und sogar negativ sei. Als Grund geben sie an, daß die importkonkurrierende Industrie das Prinzip der komparativen Kosten vernachlässigt hat und hinter den Zollmauern ineffizient produziert. Sie sind der Meinung, daß das Realeinkommen der Entwicklungsländer mehr angehoben werden könnte, wenn diese die Güter nicht selbst produzieren würden, sondern statt dessen die freigesetzten Ressourcen in anderen Produktionsbranchen einsetzen würden.

1 R.Soligo and J.J.Stern, Tariff Protection Import Substitution and Investment Efficiency, in: Pakistan Development Review, Summer 1965, p. 249-270. Siehe auch P.T.Ellsworth, Import Substitution - Some Comments, in: Pakistan Development Review, 1966, p.395-407

Das angeführte Argument scheint auf den ersten Blick ganz berechtigt zu sein. Tatsächlich sind die Produktionskosten der meisten neu aufgebauten Industrien bzw. "infant industry" der Entwicklungsländer höher als die der seit langem aufgebauten Industrien der entwickelten Länder. Aber fragen wir uns nun, ist ein derartiger Vergleich wirklich berechtigt? Wir sind hier einer völlig anderen Meinung als Soligo und Stern, da der komparative Kostenvorteil oder Kostennachteil sich sehr wohl mit der Zeit verändern kann. Und zwar glauben wir, daß die "private comparative costs" der Entwicklungsländer größer sind als die der entwickelten Länder, daß aber die "social comparative costs" der Entwicklungsländer wahrscheinlich kleiner sind als die der entwickelten Länder¹. Die relativ niedrige Produktivität der Arbeit und des Kapitals in der Gegenwart bedeutet durchaus nicht, daß sie keine Aussicht haben, sich in der Zukunft zu verbessern. Eine Voraussetzung ist die, daß die optimale Betriebsgröße beim Aufbau der importkonkurrierenden Industrie erreicht werden müßte, was wir bereits im dritten Kapitel betont haben.

Soligo und Stern fürchteten, daß die Grenzproduktivität der Arbeit und des Kapitals der importsubstituierenden Industrie niedriger oder sogar negativ seien gegenüber ihren opportunity costs. Es frage sich nun, welche alternativen Investitionsmöglichkeiten bestehen, die außerhalb der Importsubstitutionsindustrie existieren und deren Grenzproduktivität relativ hoch ist. Wenn die beiden Autoren die traditionelle landwirtschaftliche Produktion für die Exporte meinen, dann möchten wir sofort auf folgendes hinweisen:

- (1) Die Nachfrage nach diesen Gütern ist sehr konjunkturrempfindlich.
- (2) Die Nachfrageelastizität in bezug auf das Einkommen ist sehr niedrig (was die Entwicklungsländer in den letzten Jahren schmerzlich erfahren haben).

1 Die social comparative costs der Entwicklungsländer sind deswegen billiger, weil die external economies der Länder größer sind.

Übrigens soll man nicht vergessen, daß die Produktivität der Landwirtschaft in den Entwicklungsländern im Gegensatz zu den Industrieländern langsamer steigt als die der Industrie. Wenn die beiden Autoren die nichtimportkonkurrierende Industrie meinen, dann möchten wir auch stark bezweifeln, daß diese Industrien bessere Bedingungen aufweisen als die importkonkurrierenden Industrien und daß ihre Grenzproduktivität relativ hoch ist. Selbst wenn die opportunity costs in beiden Industrietypen gleich sind, dann haben die importsubstituierenden Industrien einen Vorteil, nämlich daß die inländische Nachfrage, die ja für diese Güter bereits existiert, den inländischen Unternehmern mehr Anreiz bietet, diese Industrie aufzubauen. Zu dem Argument von Solingo und Stern, daß die Entwicklung der Importsubstitution das Sparen hemmen würde, soll folgendes bemerkt werden: Es ist durchaus nicht sicher, daß die zusätzlichen Produktionsergebnisse der anderen Industrien, in denen die Ressourcen eingesetzt werden sollen, nicht ebenfalls zusätzliche Nachfrage nach diesen Produkten hervorrufen werden und dadurch auch die Ersparnisse vermindern, die Investitionen reduzieren und schließlich das Realeinkommen negativ beeinflussen werden. U.E. ist es unvermeidlich, daß in einer unterentwickelten dynamischen Volkswirtschaft mit ziemlich hoher Wachstumsrate der Bevölkerung und steigendem Volkseinkommen die gesamte Nachfrage ständig steigt, ohne Unterschied, ob es sich dabei um Güter der importsubstituierenden oder der nichtimportsubstituierenden Industrie handelt. Darum kann man die Erhöhung des Konsums nicht der Durchführung der Importsubstitution anlasten. Umgekehrt soll man bedenken, daß die Nachfrage nach Konsumgütern steigt, gleichgültig, ob sie zunehmend importiert werden oder ob die Importsubstitution durchgeführt wird (Demonstrationseffekt). Man soll auch nicht das Problem vergessen, ob die Entwicklungsländer in einem Zustand der Devisenknappheit die gewünschte Menge von Konsumgütern einführen können, falls die Produkte nicht durch die inländische Produktion geliefert werden. Das entscheidende Problem ist es, den Konsum während der Durchführung der Importsubstitution zu dämpfen, damit nicht ein ungenügendes Sparen den weiteren Zuwachs des Volkseinkommens negativ beeinflussen kann. Die Importsubstitution

selbst ist also fähig, das Volkseinkommen zu erhöhen, da sie zu Erhöhung des outputs beiträgt.

Wenn wir annehmen, daß das Volkseinkommen eine Funktion des Outputs ist, dann steigt das Einkommen mit der Entwicklung der Importsubstitution. Gemäß unserer Stufentheorie verschiebt sich der Akzent der substituierenden Produktion von den Primärprodukten auf die Industrieprodukte, von den Konsumgütern auf Zwischenprodukte und von den Zwischenprodukten auf die Kapitalgüter. Mit der Strukturwandlung der Produktion erhöht sich das gesamte Sozialprodukt und dadurch auch das Volkseinkommen. Natürlich erhöht sich das Volkseinkommen nicht durch den Zuwachs der Produktion der importsubstituierenden Industrie allein, sondern auch durch den Zuwachs der Produktion der importsubstituierenden Landwirtschaft und des Dienstleistungssektors.

Das Sozialprodukt wird auch durch die Erhöhung der Produktivität der Arbeit steigen. Da bei der Durchführung der Importsubstitution ein Teil der in der Landwirtschaft tätigen überschüssigen Arbeitskräfte, deren Grenzproduktivität sehr niedrig ist, in die neu angesiedelten Industriegebiete abwandern kann, kann sowohl die Produktivität der in die Industrie gewanderten Arbeiter als auch die Produktivität der in der Landwirtschaft gebliebenen Arbeiter erhöht werden¹. Obwohl die Importsubstitution keine Reduktion der Gesamtimporte bringt, führt sie doch zu einer Senkung des Importkoeffizienten $m \left(\frac{\Delta M}{\Delta M + \Delta O_h} = m \downarrow \right)$. Eine derartige Senkung kann daher einen höheren Außenhandelsmultiplikatoreffekt bewirken, d.h. das Volkseinkommen kann durch die Importsubstitution mehr erhöht werden als sonst. Und zwar wird sich das Volkseinkommen um so mehr erhöhen, je mehr die marginale Importneigung verkleinert wird.

1 H.Bean hat z.B. bemerkt: Wenn China (Festland) seine landwirtschaftliche Bevölkerung während der Industrialisierung von 75 % auf 5 % reduzieren könnte, könnte das Pro-Kopf-Einkommen von 50 US Dollar auf 150 US Dollar steigen. In: International Industrialization and Per Capita Income, New York 1964, p. 119-144. Zitat von J.Viner, Grain from Foreign Trade, in: International Trade and Economic Development, Oxford 1953, p.45.

Wir haben auch vorgeschlagen, daß die importkonkurrierende Industrie als leading-sector der Industrialisierung aufgebaut wird. Durch Ansiedlung dieser Industrien - wobei auf die economies of scale geachtet werden muß -, können external economies geschaffen werden, wodurch andere Industrien begünstigt werden können. Es ist dann möglich, daß die Produktion dieser begünstigten Industrie leistungsfähiger wird. Also entsteht wiederum eine positive Wirkung auf das Produktionsergebnis.

B) Nun wird weiter gefragt, wie wirkt die Exportdiversifikation auf das Volkseinkommen? Diese Frage ist nicht schwer zu beantworten, wenn man an den Grundgedanken der Volkseinkommenentstehungsgleichung denkt ($Y = C + I + Ex - Im$), da die Exportdiversifikation einmal die Steigerung des gesamten Exportvolumens, zum anderen eine prozentuale Erhöhung der Industrieprodukte, neuer Landwirtschaftsprodukte und der Dienstleistung fördert. Aus dieser rechten Seite der Gleichung kann man sehen, daß sich durch eine Zunahme des gesamten Exportvolumens das Realeinkommen erhöht. Ferner kann eine Erhöhung des Volkseinkommens dadurch bewirkt werden, daß solche Teile des Exports, die nicht durch eine Verschlechterung der terms of trade getroffen werden, anteilmäßig steigen. Solche Exporte sind wieder die Industrieprodukte, die neuen Landwirtschaftsprodukte und die Dienstleistungen. Gemäß unserer Phasentheorie verschiebt sich das Gewicht der Exporte immer auf die neuen Produkte. Die Verschiebung der Produktion der exportorientierten Sektoren wird immer mehr zur Erhöhung des gesamten Exportvolumens und Exportwerts beitragen, da die durchschnittliche Einkommenselastizität und Preiselastizität der Industrieprodukte höher ist als die der Landwirtschaftsprodukte.

Man muß auch bedenken, daß durch die Diversifikation der Produktion der Exportsektoren sich die ganze Struktur der Volkswirtschaft gebessert hat, d.h. sie ist nicht mehr so monostrukturiert wie vorher. Anders formuliert kann die dual economy (Existenzsektor und monetärer Sektor), in der die Multiplikatoreffekte behindert

worden sind, durch die Diversifikation der Produktion beseitigt werden. Es ist daher möglich, daß sich der Multiplikatoreffekt relativ hoch auswirkt.

Die Exportentwicklung richtet sich nicht nur auf die Güter, sondern auch auf die Diversifikation der Märkte. Das wird ebenfalls positive Wirkungen auf die Erhöhung des Volkseinkommens haben, da sich so der Absatz nicht auf wenige Länder konzentriert und darüber hinaus eine bessere Preisfestsetzung ermöglicht¹. Die terms of trade können also durch die Diversifikation der Exporte verbessert werden. Die Verbesserung der terms of trade erhöht ebenfalls das Volkseinkommen.

Solange die Wachstumsrate der Produktion der Importsubstitution und der Exportdiversifikation größer ist als die Wachstumsrate der Bevölkerung, wird das Pro-Kopf-Einkommen auch steigen.

Die folgende Tabelle zeigt die durchschnittliche Wachstumsrate des Bruttosozialproduktes der Entwicklungsländer Asiens in den letzten Jahren.

Tabelle 19: Die durchschnittliche Wachstumsrate des Sozialproduktes in konstanten Preisen von 1955-1966 und 1960-1965 (Prozent)

Nation	Aggregates Produkt		Pro-Kopf-Produkt	
	1950-1960	1960-1965	1955-1960	1960-1965
Burma	5,7	2,3 ^{a)}	3,7	0,2 ^a
Ceylon	3,1	2,2	0,5	- 0,3
China (Taiwan)	6,5	8,8	2,9	5,4
Indien	3,9	2,6	1,8	0,2
Indonesien	1,6	2,0	- 0,5	- 0,3
Iran	6,4	4,9	4,4	1,8 ^a
Kambodscha	8,2	5,0	5,9	2,7
Malaysia (West)	4,1	6,2	0,9	3,1
Pakistan	3,4	5,4	1,3	3,1
Philippinen	4,5	4,6	1,4	1,2
Südkorea	4,6	7,0	1,7	4,1
Thailand	5,0	7,0	2,0	3,9
Gesamte ECAFE Länder	4,0	3,9	1,8	1,5

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1966, Bangkok 1967, p. 100

a) 1960-1964

¹ J. Tinbergen, Spardefizität und Handelsdefizität, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 95 (1965 II), S.89-99, S.97

Ceylon und Indonesien haben eine negative Wachstumsrate des Pro-Kopf-Produkts. Offensichtlich ist dieses negative Wachstum dadurch zustande gekommen, daß die gesamte Produktion zu schwach und die Bevölkerung relativ zu schnell wächst.

Die nächste Tabelle verdeutlicht die Steigerung des importsubstituierenden Outputs, der industriellen Produktion, der Gesamtsozialprodukte und der Exporte.

Tabelle 20: Indizes des Outputs der importsubstituierenden Industrie und sonstige Indizes in konstanten Preisen 1961 (1955 = 100)

Nation	Der importsubstituierende Output		Industrieproduktion incl. Bergbau	Industrieproduktion excl. Bergbau	Gesamtsozialprodukt	Export
	Gruppe					
	A a	B b				
China (Taiwan)	145	286	188	185	148	130
Indien	161	163	145	147	124	99
Pakistan	168	166	166	168	121	—
Philippinen	388	388	161	—	134	118
Südkorea	234	234	184	206	130	—

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1963, Bangkok 1964, p. 49

a) 1950-1961

b) 1955-1961

Dieses statistische Material zeigt allerdings nicht ganz klar, wieviel Prozent die importsubstituierende Produktion und die Exporte zum gesamte Sozialprodukt beigetragen haben. Aus diesem Grund werden wir noch eine Tabelle zeigen, obwohl der Beitrag der Exporte auch hier unklar bleibt.

Tabelle 21: Bruttowert der ausgewählten importsubstituierenden Industrieprodukte als Anteil am gesamten Industrieprodukt 1955 und 1961

Nation	Zahl der Artikel		Beitrag zum hergestellten Bruttoprodukt			
	Gruppe	Gruppe	Gruppe A		Gruppe B	
	A	B	1955	1961	1955	1961
China (Taiwan)	20	16	56	43	8	13
Indien	22	18	58	66	58	65
Pakistan	12	7	50	50	43	43
Philippinen	14	14	5	11	5	11
Südkorea	7	7	12	15	12	15

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1963, Bangkok 1964, p. 49

Tabelle 22: Das Pro-Kopf-Einkommen der Entwicklungsländer Asiens (in US Dollar pro Jahr)

Länder	1953	1958	1963	1964	1965
Afghanistan	-	49	-	-	-
Borneo	-	1526	-	-	-
Burma	54	57	66	60	-
Ceylon	114	125	135	137	137
China (Taiwan)	100	133	163	189	200
Hongkong	-	257	305	-	-
Indien	62	68	83	95	92
Indonesien	-	83	82	-	-
Iran	-	181	213	223	240
Irak	161	209	242	-	-
Jordanien	-	137	176	198	-
Kambodscha	45	75	110	115	120
Laos	-	80	-	-	-
Libanon	206	218	-	-	-
Malaysia	-	214	245	256	272
Nepal	-	50	57	63	69
Pakistan	82	66	89	95	-
Philippinen	170	198	224	228	237
Singapur	-	435	505	504	529
Südkorea	-	105	126	89	93
Süd-Vietnam	-	97	87	95	93
Saudi-Arabien	-	195	-	-	-
Syrien	153	144	162	188	-
Yemen	-	50	-	-	-

Quelle: United Nations, Yearbook of National Account Statistics 1965, New York 1966, p. 495; United Nations, a.a.O., 1966, New York 1967, p. 727

Die Tabelle zeigt die Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens der asiatischen Entwicklungsländer: Die absolute Höhe des Pro-Kopf-Einkommens ist trotz Durchführung der Importsubstitution und der Exportdiversifikation gering. Das niedrige Pro-Kopf-Einkommen ist offenbar auf das rasche Wachstum der Bevölkerung zurückzuführen. Hier zeigt sich, daß diese Länder sich noch viel Mühe geben müssen, durch die Industrialisierung bzw. Substitution und Diversifikation das Einkommen zu erhöhen und natürlich auch gleichzeitig die Bevölkerungsexpansion zu bremsen. Man muß jedoch immer daran erinnern, daß die beiden Maßnahmen zur Erhöhung des Volkseinkommens nur dann wirksam werden, wenn die Voraussetzung für die Importsubstitution und die Exportdiversifikation gegeben sind, was wir bereits im dritten Kapitel behandelt haben¹.

4 Die Wirkungen auf die Zahlungsbilanz

Ein anderes wichtiges Ziel der Importsubstitution und der Exportdiversifikation, welches bereits im zweiten Kapitel behandelt wurde, ist die Sanierung der Zahlungsbilanz der unterentwickelten Volkswirtschaften. M.a.W., es wird erwartet, daß durch die einheimische Produktion Devisen gespart werden und durch die Diversifizierung der Exporte mehr Devisen eingenommen werden.

Wir werden im folgenden in kritischer Weise analysieren und prüfen, ob durch die beiden Maßnahmen dieses Ziel erreicht werden kann:

Die herrschende Meinung bezüglich der Möglichkeit, durch die Einrichtung einer importsubstituierenden Industrie die Zahlungsbilanz zu sanieren und Devisen zu sparen, ist sehr skeptisch. Die

1 Die Unwirksamkeit der Importsubstitution als Maßnahme zur Erhöhung des Pro-Kopf-Einkommens in manchen Ländern ist einmal auf die Vernachlässigung der Bedingungen für diese Maßnahmen, zum anderen auf die rasche Bevölkerungsexpansion zurückzuführen.

meisten Autoren, z.B. Leff und Netto¹, Delivani², Diaz-Alejandro³, Kaldor⁴, Vries⁵, Goss⁶ sind der Auffassung, daß für die eigene Erzeugung der bisher eingeführten Güter Maschinen bzw. Kapitalgüter importiert werden müssen, da diese in unterentwickelten Ländern nicht selbst hergestellt werden können. Um die Inland-erzeugung vorzunehmen, sind die Importe von Rohstoffen und Halbfertigwaren nötig. Solche zusätzlichen Importe sind erfahrungsgemäß größer als die eingesparten. Wegen der hohen Importneigung wird die Zahlungsbilanz (genauer: Handelsbilanz) verschlechtert anstatt verbessert, es sei denn, die Entwicklungsländer hätten eine ausreichende Finanzierungshilfe. Anders ausgedrückt könnte durch die Importsubstitution kein Nettodevisensparen realisiert werden oder sogar Devisenentsparen verursacht werden. Das gilt ad hoc in der "gestation period"⁷; d.h. zu Beginn des Aufbaus der import-sparenden Industrie sind zunächst zusätzliche Importe erforderlich, aber auf die Einsparung von Importen muß man bis zur Eröffnung der Produktion warten. Die möglichen import-savings können auch nur dann eintreten, wenn in den folgenden Perioden keine zusätzliche Nachfrage nach den neuen erzeugten Gütern auftritt. Zumindestens darf die zunehmende Nachfrage nicht das zunehmende Angebot überholen. Man muß auch damit rechnen, daß das durch die Importsubstitution erhöhte Volkseinkommen auch zusätzliche Importe von verschiedenen Konsumgütern verursacht, falls die in Frage kommenden Länder keine Importrestriktionsmaßnahmen ergriffen haben. Falls aber die zusätzliche Nachfrage größer ist als das zusätzliche Angebot, vermindert sich das mögliche Devisensparen. Leff und Netto wiesen besonders darauf hin, daß in den

- 1 N.H.Leff and A.D.Netto, Import Substitution, Foreign Investment and International Disequilibrium in Brazil, in: The Journal of Development Studies, Vol.II, Jan. 1966, No. 2, p. 98-119
- 2 D.J.Delivani, Die Voraussetzungen der Handelsbilanzsanierung durch Inlanderzeugung von bisher eingeführten und von bisher nicht ausgeführten Gütern, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, 1966, S. 47-54
- 3 C.F.Diaz-Alejandro, On the Import Intensity of Import Substitution, in: Kyklos, Vol. XVIII, 1965, p. 495-511
- 4 N.Kaldor, Dual Exchange Rates and Economic Development, in: United Nations, Bulletin for Latin America, Sept.1964, wiederabgedruckt in: Essays on Economic Policy, Vol.II, London 1964, p. 178-202
- 5 M.G.De Vries, Trade and Exchange Policy and Economic Development, Two Decades of Evolving Views, in: Oxford Economic Papers, Vol. 18, 1966, p. 19-44, p. 36.
- 6 R.O.Goss, Investment in Shipping and the Balance of Payment: A Case Study of Import Substitution, in: The Journal of Industrial Economics, Vol. XIII, 1964-65, p. 103-115
- 7 Vgl.L.Hoffmann, The Import Intensity of Import Substitution, a.a.O., S. 517

lateinamerikanischen Entwicklungsländern die marginale Importneigung größer als die durchschnittliche Importneigung ist und die gegenwärtigen Importe aus Gründen der Devisenknappheit beschränkt seien. Das Devisensparen und die Volkseinkommenserhöhung, die durch die Importsubstitution erzielt werden konnten, machten zunehmende Importe möglich. Das bedeutet, daß jedes Devisensparen oder jeder ausländische Kapitalzufluß durch eine sie überholende Importnachfrage verschlechtert wird¹. Die alten Importgüter werden teilweise von der Inlands-erzeugung ersetzt, aber eben nur teilweise. Güter, deren Elastizitäten der Substitution durch potentielle inländische Produkte klein ist, werden weiter importiert. Die neuen Importe nehmen rasch zu. Daher bleibt auch die Zahlungsbilanzschwierigkeit trotz der Durchführung der Importsubstitution.

Dieser von mehreren Autoren vertretenen Meinung schließen wir uns bedingt an. Solche Aussagen gelten jedoch nur kurzfristig und nur unter der Voraussetzung der konstanten Exporte. Wir wissen ja, daß das Entwicklungsproblem nicht nur von einem kurzfristigen Standpunkt betrachtet werden sollte. Außerdem ist die Voraussetzung der unveränderten Exporte sowohl kurzfristig als auch langfristig unrealistisch. Alle Kritiker der Importsubstitutionsmaßnahmen gehen davon aus, daß die Entwicklungsländer nur die Konsumgüter ersetzen, und keiner von ihnen hat die Substitution von Zwischenprodukten, Kapitalgütern und Rohstoffen berücksichtigt. Eine derartige Vernachlässigung kann sehr wohl die Konsequenzen pessimistischer Schlußfolgerungen verursachen. Wir sind der Meinung, daß man langfristig die Einrichtung der einheimischen Produktion außer von Konsumgütern, auch von Kapitalgütern, Zwischenprodukten und sonstigen Erzeugnissen nicht außer Acht lassen darf.

Es wäre also sinnvoll, wenn die Überprüfung der Importsubstitution als Maßnahme zur Verbesserung der Zahlungsbilanz gemäß unserer im letzten Kapitel dargestellten Substitutionsstadien erfolgte:

1 Leff and Netto, Import Substitution ..., a.a.O., p. 226-228

A. Im Anfangsstadium der Importsubstitution ist es keineswegs zu erwarten, daß die Zahlungsbilanz der Entwicklungsländer saniert wird, was der Meinung anderer Ökonomen entspricht, da in der ersten Phase der Industrialisierung die Inlandsproduktion konsumgüterorientiert ist. Die Durchführung einer derartigen Produktion erfordert den Import von Kapitalgütern, Zwischenprodukten und auch anderen Gütern. Die Produktion impliziert also einen hohen Importkoeffizienten ($\frac{M}{O}$). Wenn diese Erhöhung des Importkoeffizienten noch höher ist als die erwartete Senkung des Konsumgüterimportkoeffizienten ($\frac{Mc}{Oc}$), dann werden unter keinen Umständen Devisen gespart bzw. die Zahlungsbilanzlage verbessert. Falls das Volkseinkommen durch die Aufnahme dieser Produktion erhöht wird, steigt die Importnachfrage nach den nicht substituierten Konsumgütern, d.h. der Importkoeffizient wird noch höher als vorher. Diese Überlegung zeigt, daß mehr Devisen als vorher abfließen. M.a.W., es entsteht Devisenentsparen. Die Zahlungsbilanzlage der Entwicklungsländer verschlimmert sich, anstatt sich zu verbessern. Allerdings muß man beachten: die Mehrimporte von Kapitalgütern und sonstigen Gütern werden von den eingesparten Devisen finanziert, die durch die Selbsterzeugung von Konsumgütern erzielt werden. Ein Netto-sparen von Devisen bringt die Importsubstitution allerdings nicht.

B. In der zweiten Phase der Importsubstitution sind die Länder nicht nur in der Lage, die kurzlebigen Konsumgüter zu produzieren, sondern auch langlebige Konsumgüter und Zwischenprodukte. Die Erweiterung des Produktionsbereiches verlangt natürlich vor allem auch größere Importe von Produktionsanlagen, solange diese im Inland nicht hergestellt werden können. Das steigende Volkseinkommen in dieser Phase erhöht auch die Importnachfrage. Aber die prozentuale Steigerung der gesamten Importe ist nicht so hoch wie im ersten Stadium, da der Importkoeffizient wegen der Inlandserzeugung von Zwischenprodukten sinkt, zumindest relativ stagniert, obgleich die absoluten Importe weiter steigen. Devisensparen wird immer noch nicht realisiert. Die Zahlungsbilanz kann daher unmöglich wesentlich saniert werden. Doch ist sie etwas verbessert im Vergleich zur ersten Phase.

C. In der dritten Phase wird die Produktion der Investitionsgüter bzw. Kapitalgüter im Inland aufgenommen. Die einheimische Erzeugung von diesen Gütern wird als ein bedeutender Fortschritt im Industrialisierungsprozeß bezeichnet, da durch diese Herstellung die Entwicklungsländer die Möglichkeit haben, die Einfuhr von Kapitalgütern zu reduzieren. Damit sinkt der Importkoeffizient wesentlich. Das weiter steigende Volkseinkommen, das aus dem Erfolg der Inlandsproduktion von Kapitalgütern resultiert, kann die Importnachfrage nach neuen Konsumgütern erhöhen; darüber hinaus vermindert dieses das Devisensparen. Wenn aber die durch den Einkommenseffekt erhöhten Importe nicht höher sind als die durch die einheimische Kapitalgüterproduktion gesunkenen Importe, dann wird ein Nettosparen von Devisen folgen. Die Zahlungsbilanzlage verbessert sich demnach.

Wie bereits angedeutet worden ist, sind die Exporte der Entwicklungsländer während der Industrialisierung keineswegs konstant; sie können expandieren, wenn auch im Anfangsstadium nur sehr schwer und kaum nennenswert. Jedoch ist die Möglichkeit nicht ausgeschlossen

A) In der ersten Phase der Exportdiversifikation versuchen die unterentwickelten Länder, industrielle Konsumgüter auszuführen. Es ist vorstellbar, daß diese Industrieprodukte zunächst sowohl bezüglich ihrer Qualität als auch ihres Preises nicht sehr konkurrenzfähig auf dem internationalen Markt sind. Die Exportförderung ist manchmal nur durch Subventionsmaßnahmen durchzuführen. Unter diesen Umständen können immerhin mehr Devisen durch die Zunahme der Exporte verdient werden. Man muß aber beachten, daß nicht die gesamten Exporterlöse als Nettoeinnahme von Devisen gerechnet werden dürfen, da zu dieser Konsumgüterproduktion genauso wie für die Importsubstitution zusätzliche Importe von Kapitalanlagen und sonstigen Gütern benötigt werden. Die von diesen zusätzlichen Importen verursachten Devisenausgaben müssen abgezogen werden. Also sind die Nettoeinnahmen von Devisen wahrscheinlich sehr gering. Mit den Exporten, die auf inländischen Rohstoffen basieren, können relativ mehr Devisen verdient werden. Aber es muß mit einer Verminderung dieser Exporte gerechnet werden, da die

inländische Verarbeitung diese Rohstoffe mehr für sich beansprucht. Dadurch lassen sich keine großen Nettoeinnahmen von Devisen in dieser Phase erwarten. Doch sind sie größer als die Einnahmen aus den herkömmlichen Exporten von nichtverarbeiteten Produkten. Die Deviseneinnahme in dieser Phase wird darüber hinaus von der niedrigeren Einkommens- und Preiselastizität beschränkt, auch wenn keine Außenhandelsrestriktionen der Importländer bestünden. Also bringen derartige Exporte nicht viel zusätzliche Devisen ein und damit kann sich die Zahlungsbilanz in diesem Stadium unter keinen Umständen verbessern.

B) Die Diversifizierung der Exporte erstreckt sich in der zweiten Phase auf die Gebiete der langlebigen Konsumgüter und der Zwischenprodukte. In dieser Phase wird der Nettoexporterlös durch die Reduktion des Abhängigkeitsgrades vom Ausland, d.h. Senkung des Importkoeffizienten der exportorientierten Produktion, vergrößert. Die mögliche Vergrößerung des Nettoexporterlöses entsteht aber nicht nur, weil der Importkoeffizient sinkt. Ein anderer Grund besteht darin, daß die Einkommenselastizität der Exportgüter steigt. Aber es muß auch beachtet werden, daß für solche Exportgüter eine relativ hohe Substitutionsmöglichkeit zwischen den Inlandsprodukten der Importländer und den Exportgütern der Entwicklungsländer besteht, welche ähnlichen Zwecken dienen. Je größer die Auswahl an Substitutionsgütern in den Importländern ist, desto begrenzter ist die Möglichkeit der Exportausdehnung der Entwicklungsländer. Ferner ist es auch in dieser Phase möglich, daß das durch die Exporte erhöhte Volkseinkommen zusätzliche Importe von verschiedenen Konsumgütern erfordert. Aus der Zunahme der Importe resultiert eine Minderung des Nettoerlöses der Exporte. Jedenfalls sind aber durch die Expansion und Diversifikation der Exporte mehr Devisen zu verdienen als vorher. Die Zahlungsbilanz der Entwicklungsländer kann auch dadurch aktiviert werden.

C) Mit der weiteren Industrialisierung erreichen die Entwicklungsländer nun das wichtige Stadium, in dem Kapitalgüter hergestellt werden, die auf den internationalen Märkten angeboten

werden können. Durch die Inlandserzeugung der bisher importierten Güter sinkt der Importkoeffizient bzw. die durchschnittliche Importneigung. Die Einkommenselastizität und natürlich auch die Preiselastizität derartiger Exporte ist höher als die der Konsumgüter und der Zwischenprodukte. Falls die Exportgüter konkurrenzfähig sind, sind die Länder dann in der Lage, die Güter weiter auszuführen und damit noch mehr Devisen einzunehmen. Die Ausdehnungsmöglichkeiten für die Deviseneinnahmen sind natürlich nicht unbegrenzt, auf Grund der in den Importländern angebotenen Substitutionsgüter und der beschränkten Kaufkraft. Aber der gesamte Zufluß sowohl des Brutto- als auch des Nettoexportes steigt. Man kann nun sagen, daß die Zahlungsbilanzschwierigkeit wesentlich beseitigt wird.

Es ist übrigens denkbar, daß die Zahlungsbilanzlage durch die Verbesserung der terms of trade saniert wird. M.a.W., wenn die "capacity to import" steigt, kann die Lücke zwischen dem Import und dem Export verkleinert werden, auch wenn der mengenmäßige Import und der mengenmäßige Export mit gleicher Rate wächst.

Wenn wir die Wirkungen der Importsubstitution und der Exportdiversifikation zusammen betrachten, stellen wir fest, daß die Zahlungsbilanz kurzfristig keineswegs wesentlich verbessert wird. Es ist sogar möglich, daß sie durch die Durchführung der beiden Maßnahmen noch verschlechtert wird. Langfristig besteht jedoch für die Entwicklungsländer die Aussicht, ihre Zahlungsbilanz zu verbessern. Inwieweit die Zahlungsbilanzlage verbessert werden kann, ist von den vier Elastizitäten abhängig, nämlich von der Elastizität des Angebots und der Nachfrage für die Exporte und die Importe im Inland und Ausland. Man muß sich aber über folgendes im klaren sein: im Grunde genommen ist das Zahlungsbilanzdefizit der Entwicklungsländer ein Problem des chronischen Ungleichgewichts, d.h. die inländischen Ersparnisse sind kleiner als die Investitionen¹. Das externe Ungleichgewicht

1 R.T.Hensley and E.Schwartz, The Terms of Trade and Balance of Payment and Development Problem, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.100/1968, Heft 1, S.87-110, S.99; G.M.Meier, International Trade and Development, New York, 2nd Printing, 1965, Chapter 4; M.G.de Vries, Trade and Exchange Policy and Economic Development, a.a.O., S. 31

bzw. Außenhandelsungleichgewicht ($Im > Ex$) spiegelt praktisch das interne bzw. chronische Ungleichgewicht ($I > S$); wenn die Investitionen hohen Importanteil erhalten, dann verursachen die relativ hohen Investitionen bei der Wirtschaftsentwicklung hohe Importe, die die Exporte übersteigen. Außerdem nehmen die hohen Importe noch mit steigendem Volkseinkommen zu. Ein internes Ungleichgewicht kann nur entweder durch die Reduktion der Investitionen oder durch die Erhöhung der Ersparnisse oder durch Reduktion von Investitionen und Konsum überwunden werden. Eine Schrumpfung der Investition ist aber untragbar, da sie das Wachstum der unterentwickelten Volkswirtschaft negativ beeinflusst. Die einzige Lösung ist die, daß die Ersparnisse erhöht bzw. der Konsum eingeschränkt werden müssen. Anders formuliert: der Exporterlös muß zur Kapitalakkumulation führen, nicht aber zur Erhöhung der Importe von Konsumgütern. Diese obige Darstellung verdeutlicht, daß die Frage, ob die Importsubstitution und die Exportdiversifikation den negativen Saldo der Zahlungsbilanz beseitigen kann, dadurch entschieden wird, ob der Exporterlös und das Devisensparen für den Zweck der Konsumerhöhung oder für die Erhöhung der Ersparnisse benutzt wird. Wir glauben, daß hier ein gewisses Zwangssparen notwendig ist, damit die Erhöhung der Ersparnisse gesichert werden kann. Auf diesen Punkt werden wir noch im letzten Kapitel zurückkommen.

Um die Verbesserung der Zahlungsbilanz zu sichern, ist es auch notwendig, bei der Durchführung der Substitution und der Diversifikation keine Inflation zu verursachen. Auf diesen Punkt wird auch im letzten Kapitel noch eingegangen.

Wegen des mangelnden statistischen Materials können wir nur die Tabelle angeben, die das geplante Devisensparen Ceylons zeigt, das man durch Importsubstitution von Ammoniaksulfat, Zement und Zucker erzielen will.

Tabelle 23: Das geplante Devisensparen der Zehn-Jahres-Periode dreier Industrien, 1959-1968 (in Millionen Rupien)

	Ammoniaksulfat	Zement	Zucker
1. Wert des Outputs	600	444	501
2. Ab-Werk Kosten	415	285	412
3. Betriebsüberschuß	185	159	89
4. Gesamtkapitalaufwand	120	200	154
5. Fremdkapitalaufwand	102	128	101
6. Fremdbetriebskosten	230	133	-
7. Bruttodevisensparen (1-6)	370	311	501
8. Nettodevisensparen (1-5-6)	268	183	400
9. Rate des Nettodevisensparen ($\frac{8}{(5+6)}$)	81 %	70 %	396 %

Quelle: National Planning Council, The Ten-Year Plan, Colombo, Ceylon. Zitat von: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1963, a.a.O., p. 51

Eine andere Tabelle zeigt die realisierten Deviseneinnahmen der fünf asiatischen Entwicklungsländer

Tabelle 24: 1950-1951 bis 1958-1959

Länder	Devi- sen- sparen durch Im- port- substi- tution	Zu- nahme d.Im- porte von Roh- stof- fen	Netto- Devi- sen- sparen	Verhältnis der Nettodevisensparen- nisse zum Import von 1950-1951	Industriegüter einschl. Kapital- güter	Kapital- güter
China (Taiwan)	76	29	47	58		235
Indien	- 39	- 34	- 5	- 2		- 2
Israel	56	40	17	11		15
Philippinen	150	26	124	51		123
Vereinigte Arabische Republik	80	39	41	16		36

Quelle: United Nations, World Economic Survey 1961, New York 1962, p. 47

Aus der obigen von der UNO veröffentlichten Statistik läßt sich entnehmen, daß durch die Importsubstitution tatsächlich Devisen gespart werden können.

Trotz der bisherigen Bemühungen um Importsubstitution und Exportdiversifikation stellt man fest, daß die Handelsbilanzen der Defizitländer noch in einem labilen Zustand sind, manche von ihnen sind schlechter geworden, was ein Symptom des Anfangsstadiums der Industrialisierung ist (siehe Tabelle XV), Die Gründe dafür sind folgende:

a) Der Aufbau der einheimischen Industrie erfordert zusätzliche Importe; b) manche Länder, z.B. Indien, haben während der Importsubstitution die Expansion der Exporte vernachlässigt; c) als Folge der Vernachlässigung der Entwicklung des Landwirtschaftssektors waren zusätzliche Importe notwendig; d) die Bevölkerungsexpansion erforderte ihrerseits erhöhte Importe¹.

¹ Vgl. 1. Kapitel dieser Arbeit

Tabelle 25: Die Handelsbilanzsalden der Entwicklungsländer
Asiens 1960-1965 (in Millionen US Dollar)

Länder	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Afghanistan	-37	-46	-57	-57	-70	-61
Borneo	61	59	48	36	28	28
Burma	-34	6	46	37	-33	-21
Ceylon	-25	6	31	50	-22	99
China (Taiwan)	-133	-126	-86	-30	5	-106
Hongkong	-337	-357	-397	-423	-484	-427
Indien	-962	-878	-815	-741	-687	-1134
Indonesien	263	-6	35	194	67	-
Iran	189	163	451	410	580	443
Kambodscha	-25	-34	-48	18	14	2
Laos	-11	-16	-23	-28	-25	-31
Malaysia - West	253	129	58	56	78	291
- Ost: Sabak	9	2	-1	-10	-14	-8
Sarawak	22	5	3	-7	-15	-16
Pakistan	-261	282	-341	-472	-571	-513
Philippinen	-103	-147	-92	40	-101	-126
Singapur	-196	-214	-202	-263	-230	-262
Südkorea	-311	275	-367	-473	-285	-275
Süd-Vietnam	-154	-184	-207	-209	-250	-321
Thailand	-45	-8	-79	-144	-68	-99
Westsamoa	-0,6	-1,6	-0,2	-1,1	-2,8	-3,3
Summe	-1389	-2165	-2043	-2053	-2086	-2542 ^{a)}

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East
1966, Bangkok 1967, p. 163

a) ausschließlich Indonesien

5 Die Wirkung auf die terms of trade

In diesem Abschnitt wird untersucht, welche Einflüsse die Importsubstitution und die Exportdiversifikation auf die terms of trade ausüben, und ob die Verbesserung der terms of trade durch die beiden Maßnahmen erreicht werden kann.

Zur Antwort auf die obige Frage müssen wir einen Grundgedanken klar machen: die Änderung der terms of trade hängt von vier Elastizitäten ab, nämlich von a) den Angebotselastizitäten der Exportgüter des Inlands und b) den Nachfrageelastizitäten dieser Güter im Ausland, c) den Nachfrageelastizitäten der Importgüter des Inlands und d) den Angebotselastizitäten dieser Güter im Ausland, wenn man von Außenhandelsrestriktionen beider Länder absieht. Unter der Voraussetzung einer konstanten Angebots- und Nachfrageelastizität des Auslandes werden die terms of trade um so mehr das Inland begünstigen, je größer die Angebotselastizität und die Nachfrageelastizität sind¹.

Wir wissen ja, daß die Importsubstitution der Entwicklungsländer nicht nur den Zweck hat, die bisher importierten Güter durch Inlandserzeugnisse zu ersetzen, sondern ihre Funktion besteht auch darin, die Nachfrageelastizität der Entwicklungsländer zu vergrößern. M.a.W. dient sie dazu, den Abhängigkeitsgrad des Inlandes von Importen zu vermindern. Eine Vergrößerung der Nachfrageelastizität kann offenbar die Preisbildung begünstigen, wenn die Angebotselastizität der Importgüter des Inlands nicht gleichzeitig variiert. Also werden die net barter terms of trade verbessert.

Gemäß unserer Dreiphasentheorie der Importsubstitution wird das Gewicht der einheimischen Produktion im Industriesektor und im Landwirtschafts- und Tertiärsektor immer weiter auf Gebiete verschoben, für die die Einkommenselastizität relativ hoch ist. Das impliziert auch, daß die Nachfrageelastizität nach Importgütern umso größer wird, je weiter die Importsubstitution fortgeschritten

1 Die Annahme der konstanten Angebots- und Nachfrageelastizität des Auslandes ist natürlich unrealistisch, aber dennoch sinnvoll, weil die beiden Elastizitäten kaum von Inlandsmaßnahmen beeinflusst werden können.

ist. Eine ständige Vergrößerung der Elastizität macht es den Entwicklungsländern möglich, ihre terms of trade zu verbessern.

Im ersten Kapitel dieser vorliegenden Arbeit haben wir folgendes erwähnt: Eine wichtige Ursache, die die terms of trade der Entwicklungsländer negativ beeinflusst hat, ist, daß inter alia die Angebotselastizität zu klein ist, d.h. die Produktion und der Export beschränken sich auf einige wenige Produkte, die überwiegend landwirtschaftliche Güter sind. Die Einseitigkeit der Produktion macht es unmöglich, daß die Ressourcen von einer Produktionsbranche zur anderen wandern, wenn die ausländische Nachfrage nach diesen Gütern stagniert. Die Immobilität der Ressourcen und die Inflexibilität der Produktion haben eine Preissenkung der Exportgüter zur Folge.

Nun dient die Diversifizierung des Exports nicht nur dem Zweck, mehrere Produkte zu exportieren. Sie hat auch gleichzeitig die Funktion, die Produktion zu diversifizieren, was eine Erhöhung des Mobilisierungsgrades der Ressourcen und eine Erhöhung der Produktionsflexibilität erfordert. Also wird die Angebotselastizität dadurch erhöht. Hierdurch sind die Entwicklungsländer dann auch in der Lage, eine Preisschwankung bzw. eine Verschlechterung der terms of trade zu vermeiden, da bei einer Verlangsamung der auswärtigen Nachfrage ihre Produktion sich anpassen kann. Zu diesem Punkt hat Salant richtig hingewiesen: "Countries with diversified production and trade structures are apt to have elastic supply conditions in imports and exports. Terms of trade changes may be offsetting in product categories, and the greater flexibility of such economies will reduce the effect of any changes."¹

Entsprechend den Stadien der Exportdiversifikation wird der Schwerpunkt der Produktion und des Exports sich zunehmend auf solche Bereiche bzw. neue Produkte verlagern, für die die Einkommenselastizität der ausländischen Nachfrage größer ist. Das

1 S. Salant, The United States Balance of Payment in 1968, Washington 1963. Zitat von R.J. Hensley, and E. Schwartz, The Terms of Trade and Balance of Payment and Development Problems, a.a.O., p. 98

Erreichen der höheren Phase der Diversifikation impliziert eine immer weiter steigende Flexibilität und eine bessere Anpassungsfähigkeit. Das heißt, daß sich die Angebotselastizität der Entwicklungsländer in jeder Phase weiter erhöht. Eine zunehmende Angebotselastizität ermöglicht weitere Verbesserungen der terms of trade.

Es ist jedoch zu beachten, daß Importsubstitution und Exportdiversifikation allein keine Garantie für die Beseitigung der Preisschwankung bzw. für die Verbesserung der terms of trade der Entwicklungsländer geben. Denn die Änderung der terms of trade, worauf bereits hingewiesen wurde, ist neben der Nachfrageelastizität der Importgüter und der Angebotselastizität der Exportgüter des Inlands noch von der Nachfrageelastizität der Importgüter und der Angebotselastizität der Exportgüter des Auslands abhängig. Die letztere kann aber von den Entwicklungsländern durch die beiden Maßnahmen sehr wenig beeinflußt werden. Die terms of trade würden nur dann sicher verbessert werden, wenn die Nachfrage- und die Angebotselastizität des Auslands sehr unelastisch sind. Langfristig hängen die terms of trade insbesondere von der Zunahme der Importnachfrage der entwickelten Länder ab, die a priori nicht leicht prognostiziert werden kann. Auch ist, solange die Außenhandelsrestriktionen in den entwickelten Ländern bestehen, das Ziel der Verbesserung der terms of trade relativ schwer erreichbar.

Weiterhin ist zu beachten: die durch Innovation erzielten Produktivitätssteigerungen des Exportsektors können zu einer Preissenkung der Exportgüter führen¹. Wenn der Preis der Importgüter konstant bleibt, dann verursacht die Preissenkung der Exportgüter eine Verschlechterung der terms of trade. Allerdings ist diese Situation besser als die vor der Exportdiversifikation, da die Einkommenselastizitäten der neuen Exportgüter größer als die der traditionellen Exportgüter sind. Die Preissenkung der neuen Exportgüter bewirkt eine Steigerung der Nachfrage des Importlandes, dadurch wird die Preissenkung gestoppt oder sogar kompensiert. Ob

1 Vgl. C.P. Kindleberger, Terms of Trade ..., a.a.O., p. 307

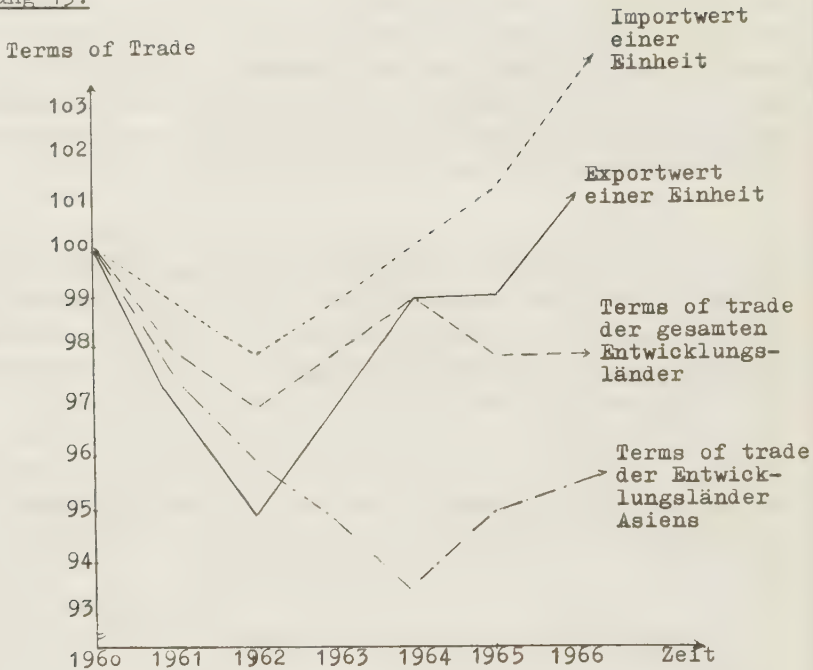
der Exportgewinn dadurch vermindert wird oder nicht, hängt noch davon ab, wie sich das Exportvolumen und die Kosten verändern¹. Falls das Exportvolumen konstant bleibt oder steigt und die Produktivitätserhöhung größer als die Kostenerhöhung ist, sinkt der Exportgewinn nicht. Im umgekehrten Fall wird aber ein Verlust erlitten.

Wenn die Produktivität der importkonkurrierenden Sektoren steigt, führt das normalerweise auch zu einer Preissenkung. Die Preissenkung der einheimischen Produkte zwingt die Preise der Importgüter zur Stagnation oder zur Senkung. In diesem Fall werden die terms of trade der Entwicklungsländer begünstigt, vorausgesetzt, die inländischen Produkte sind keine inferioren Güter.

Folgendes Bild macht die Entwicklung des Import- und Exportwertes pro Einheit und der terms of trade der Entwicklungsländer anschaulich. (S. nächste Seite)

¹ G.M. Meier, International Trade and Development, a.a.O., p. 48. Vgl. Berham, Das reale Austauschverhältnis, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehung, Hrsg. K. Rose, a.a.O., S. 143-158, S. 146. Berham meint, daß das Realtauschverhältnis der alleinige Bestimmungsfaktor für die Exportgewinnänderung ist. Vgl. J. Viner, Studies in the Theory of International Trade, New York 1937, p. 555-564

Abbildung 15:



Quelle: United Nations, World Economic Survey 1966, New York, p. 170-178. Die Kurve von Asien ist von mir selbst berechnet und gezeichnet

Die Schwankung der terms of trade von 1960 bis 1966 ist kleiner als die von 1950 bis 1960¹. Die Verminderung der Schwankung ist auf die relativ günstige Entwicklung der Exporte von Landwirtschaftsprodukten zurückzuführen, die zum Teil internationalen Agrarproduktabkommen (z.B. Weizen, Zucker, Kaffee usw) zuzuschreiben sind, sowie auf die Industrialisierung der gesamten unterentwickelten Volkswirtschaften. Die Entwicklung der terms of trade der unterentwickelten Länder Asiens ist im obigen Bild ungünstiger als die der gesamten Entwicklungsländer. Diese ungünstig Entwicklung ist dadurch zustande gekommen, daß die Statistik 1960 als Basisjahr wählte. Wenn man 1958 als Basisjahr nimmt, dann ist die Entwicklung der terms of trade relativ besser (siehe

¹ Vgl. 1. Kapitel, S. 24

Tabelle).

Tabelle 26: Die terms-of-trade der Entwicklungsländer Asiens
(1958 = 100)

1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966 ^{a)}
109	164	102	102	101	103	104

Quelle: United Nations, Economic Bulletin for Asia and the Far East; Economic Survey of Asia and the Far East 1966, a.a.O., p. 165

a) von Januar bis März

6 Die Wirkungen auf die gesamte Wirtschaftsstruktur

Im Abschnitt IV dieses Kapitels haben wir darauf hingewiesen, daß in den Entwicklungsländern ein chronisches Ungleichgewicht besteht, d.h. das Sparen ist chronisch kleiner als die Investitionen. Anders ausgedrückt ist die Nachfrage größer als das Angebot. Der Nachfrageüberschuß existiert vor allem im Bereich der Industrieprodukte, da in der Struktur der unterentwickelten Volkswirtschaften ein Übergewicht der Landwirtschaft besteht.

Die Frage ist nun, wie die Importsubstitution auf die Wirtschaftsstruktur wirkt und ob das Ungleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot durch die Importsubstitution verkleinert wird.

Zur Beantwortung dieser Frage müssen wir wiederum an den im vierten Kapitel dargestellten Vorschlag erinnern: die Maßnahme der Importsubstitution richtet sich auf die Inlandsherstellung der Industrieprodukte, Landwirtschaftsprodukte und Dienstleistungen. Aber die prozentuale Steigerung der Industrieproduktion ist immer größer als die der Landwirtschaft. In dem späteren Stadium überholt das Wachstum der Dienstleistung nicht nur das Wachstum des

Landwirtschaftssektors, sondern auch das des Industriesektors. Die Wandlung des Schwergewichts der Produktion induziert dann eine Strukturänderung der gesamten Volkswirtschaft der Entwicklungsländer. Die Struktur wird wesentlich komplexer.

Ob die stetige Zunahme der einheimischen Produktion die genannten Ungleichgewichtszustände überwinden kann, hängt natürlich davon ab, wie die Nachfrage nach den verschiedenen Gütern wächst. Falls während der Durchführung der Importsubstitution die inländische Nachfrage nach den substituierten Gütern noch schneller als der Zuwachs der Produktion wächst, wird in den Entwicklungsländern keineswegs die Lücke zwischen der Nachfrage und dem Angebot geschlossen. Erfahrungsgemäß gilt für manche Entwicklungsländer, daß im Anfangsstadium der Durchführung der Importsubstitution die Nachfrage schneller wächst als die Produktion. Unter diesen Umständen wurden die Importe in absoluten Größen nicht reduziert. Also konnte das Ungleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot in den Ländern nicht überwunden werden.

Die Ursache der schnell steigenden Nachfrage ist darin zu suchen, daß die Bevölkerung und das Volkseinkommen wachsen. Um diese Verursachungsfaktoren zu beseitigen und durch Importsubstitution das Gleichgewicht zwischen der Nachfrage und dem Angebot zu erreichen, ist es u.E. notwendig, daß während der Industrialisierung Geburtenkontrolle und Zwangssparen durchgeführt werden, damit der Zuwachs der Produktion nicht durch die Bevölkerungsexpansion und Konsumerhöhung eliminiert wird!

Folgende Tabelle zeigt uns die Wirtschaftsstrukturänderung der Entwicklungsländer Asiens während der Industrialisierung. Man kann deutlich beobachten, daß sich die Produktionsstruktur der Entwicklungsländer wandelt, und zwar verschiebt sich das Gewicht von der landwirtschaftlichen Produktion auf die industrielle Produktion.

Tabelle 27:

Wandlung der Produktionsstruktur der Entwicklungsländer Asiens
(in Prozent des Sozialprodukts)

Länder	Jahr	Land- u. Forst- wirtschaft, Fischerei	Berg- bau	Fabri- kation	Bau	Verkehr u. öff. Dienst- Versor- gung	Groß- u. Klein- handel	Verwal- tung u. Vertei- ligung	Sonstige Dienst- lei- stungen
Burma	1960	32,2	0,9	12,8	3,2	4,1	28,1	8,7	10,0
Kambod- scha	1960	46,8	-	8,2- a)	3,9	4,4	17,8	12,9	6,1
	1963	41,2	-	9,0- a)	5,9	4,7	21,2	12,9	5,1
	1964	32,7	1,0	15,0	3,0	4,1	24,2	9,9	10,1
Ceylon	1960	48,7	0,1	4,2	6,2	8,1	9,5	7,0	16,2
	1964	48,6	0,1	5,4	5,6	8,3	9,8	6,8	15,4
China (Taiwan)	1960	37,4	2,2	18,3	4,3	7,6	14,9	10,9	8,4
	1964	23,2	1,8	20,6	3,5	7,1	15,3	10,6	13,8
Indien	1960	46,2	1,1	-15,4- b)	-	-	-	6,3	11,7
	1964	42,9	1,1	-15,7- b)	-	-	-	7,4	13,3
Indone- sien	1960	51,9	3,0	12,2	1,8	3,6	15,0	4,1	8,3
	1965	52,3	3,1	11,8	1,8	3,9	16,8	2,0	8,3
Iran	1959	29,8	0,2	25,1	3,2	7,4	19,1	7,3	11,9
	1963	24,6	0,2	29,4	2,9	7,7	18,5	8,3	11,7
Südkorea	1960	38,2	2,3	12,0	3,6	5,4	10,9	7,8	19,8
	1965	36,1	3,2	15,7	3,9	6,8	10,4	6,3	17,6
Malaysia (West)	1960	37,8	5,9	8,7	3,0	5,0	15,6	6,5	17,5
	1963	35,9	5,8	9,4	4,4	4,8	15,7	6,0	18,0
Pakistan	1960	52,7	0,3	9,6	2,4	6,5	11,8	4,1	12,9
	1965	46,5	0,3	11,6	5,3	7,0	11,2	5,2	11,9
Philip- pinen	1960	32,5	1,6	15,8	3,0	3,6	11,5	9,1	23,0
	1965	30,5	1,5	16,9	3,6	2,9	12,1	9,2	23,3
Thailand	1960	38,2	1,4	11,6	3,7	7,0	17,9	4,7	15,5
	1965	34,1	1,6	13,5	4,6	7,7	18,7	4,5	15,3
Süd-Viet- nam	1960	36,4	0,4	11,5	1,7	6,1	10,9	16,8	16,2
	1964	33,3	0,3	11,4	1,5	6,1	12,4	19,8	15,3

Quelle: United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East 1966, a.a.O., p. 103

VI. Die komplementären Maßnahmen

1 Notwendigkeit der komplementären Maßnahmen

In diesem Kapitel der vorliegenden Arbeit werden wir die verschiedenen komplementären Maßnahmen untersuchen, die zur erfolgreichen Durchführung der Importsubstitution und der Exportdiversifikation erforderlich sind. Die komplementären Maßnahmen sind deswegen notwendig, weil das Risiko derartiger Produktion sehr groß ist. Die privaten Unternehmer allein sind kaum in der Lage, die Aufgaben der Substitution und der Diversifikation ohne staatliche Unterstützung durchzuführen. Z.B. sind die Kosten derartiger Produktionen der Inlandsunternehmer sicherlich hoch im Vergleich zu den ausländischen Firmen, die seit Jahren aufgebaut und mit guter Technik und größerer Erfahrung produziert haben. Unter diesen Umständen können die Produkte der einheimischen Produzenten fast unmöglich auf dem Markt mit ausländischen Gütern konkurrieren.

Um eine bessere Atmosphäre, d.h. bessere Bedingungen, für Investition, Produktion und Absatz zugunsten der Inlandsunternehmer zu schaffen, müßten die Regierungen der Entwicklungsländer bereit sein, die oben genannten Aufgaben zu erfüllen, damit die neue Industrie und sonstige Sektoren überhaupt entstehen und existieren können.

Hier können nicht alle Maßnahmen dargestellt werden. Jedoch werden wir die wichtigsten darlegen. Man muß aber auf jeden Fall im Auge behalten, was gezeigt wird: die allgemeinen politischen Maßnahmen. In den verschiedenen Ländern sind die einzelnen Ergänzungsmaßnahmen auch unterschiedlich, je nach ihren wirtschaftlichen, sozialen und politischen Bedingungen.

2 Außenhandelspolitische Maßnahmen

21 Zoll

Das erste Instrument, mit dem die Entwicklungsländer den Aufbau ihrer eigenen Industrie schützen können, ist der Zoll. Da durch die Erhebung des Zolls die Preise der betroffenen Güter steigen, wird der Absatz der Güter sodann in den Märkten der zollerhebenden Länder erschwert. M.a.W., die inländischen Produzenten werden durch diese Einrichtung begünstigt, weil ihre Konkurrenzfähigkeit verstärkt wird. Die inländischen Produzenten werden einmal dadurch begünstigt, daß der Inlandsmarkt durch die Zollmauer vor der ausländischen Konkurrenz geschützt wird, zum anderen dadurch, daß die mögliche Preiserhöhung zur Ansiedlung importsubstituierender Industrie ermutigt.

Die Berechtigung der Protektionsmaßnahme für den Aufbau der neuen Industrie in den Entwicklungsländern steht seit fast 200 Jahren immer noch zur Debatte, und es wurde noch keine einheitliche Schlußfolgerung gezogen. Wir halten eine vorübergehende Protektion für notwendig. Die Protektionsmaßnahmen der unterentwickelten Länder, wie Myrdal angedeutet hat, soll man mit "doppelter Moral" bewerten. Denn der Zollschutz bezieht sich nicht nur auf die "infant industry", sondern auch auf die ganze "infant economy"¹. Aber man kann schlecht behaupten, daß die Importsubstitution von Landwirtschaftsprodukten oder von Dienstleistungen auch geschützt werden müssen. Es ist ganz klar, daß die landwirtschaftliche Produktion als konkurrenzfähig betrachtet werden kann. Auch die tertiäre Produktion ist kaum von ausländischen Unternehmen bedroht. Also lehnen wir solche Zollprotektion ab.

1 G.Myrdal, Internationale Wirtschaft, Berlin 1958, S.363

Die Gründe für eine Protektion der Industrie zeigen wir in folgender Weise:

A. Erziehungsschutzargument

Schon Hamilton¹, Carey² und List³ haben bemerkt, daß die neu aufgebauten einheimischen Industriezweige nicht mit ausländischem Gewerbe konkurrieren können, das schon lange existiert und erfolgreich entwickelt ist. Denn die Produkte der neuen Industrie der Entwicklungsländer sind sowohl in bezug auf den Preis als auch in bezug auf die Qualität am Anfang der Industrialisierung noch wettbewerbsunfähig. Die gegenwärtige Wettbewerbsunfähigkeit besagt aber nicht, daß die infant industries später mit ausländischen Unternehmern nicht konkurrieren können. Es ist durchaus möglich, durch den Prozeß der learning-by-doing von der eigenen Industrie und/oder durch die Übernahme der Produktionserfahrung bzw. des technischen know-how anderer Industrien die Qualität zu verbessern und die Kosten zu senken⁴. Darüber hinaus wird der Preis der Industrieprodukte auch sinken. Mill hat mit Recht argumentiert: "... There may be no inherent advantage on one part, or disadvantage on the other, but only a present superiority of acquired skill and experience. A country which has this skill and experience yet to acquire, may in other respects be better adapted to the production than those which were

-
- 1 A. Hamilton, Report on Manufactures, Dec. 5. 1791, wiederabgedruckt in: The Report of A. Hamilton, ed. by J. E. Cocke, New York and London 1964, p. 141
 - 2 H. Ch. Carey, Die Grundlagen der Sozialwissenschaft, hrsg. von C. Adler, Bd. 2, München 1863, S. 16; Zitat von P. Unold, Die Begründung des Protektionismus im 20. Jahrhundert, Zürich 1961, S. 7
 - 3 F. List, Das nationale System der politischen Ökonomie, Basel, Tübingen 1959, S. 206 - 209
 - 4 Vgl. M. C. Kemp, The Mill-Basthale Infant-Industry Dogma, in: Journal of Political Economy, 1960, Vol. 68, p. 65-67; T. Negishi, Protection of the Infant Industry and Dynamic Internal Economies, in: The Economic Record, March 1968, p. 56 - 67

earlier in the field: and beside, it is a just remark of Mr.Rae, that nothing has a greater tendency to promote improvements in any branch of production, than its trial under a new set of conditions"¹.

Da die privaten Unternehmer mit ihrer Produktionstechnik und Erfahrung weder in der Lage sind, sich vor ausländischen Firmen zu schützen, noch neue Bedingungen zu schaffen, muß der Staat bereit sein, mit der vorübergehenden Protektionsmaßnahme "Zoll" seine infant industry zu schützen, damit sie überhaupt existieren und später in den Wettbewerb eintreten kann.

B. Moderne Zollargumente

a) Arbeitskräfteüberschuß und Lohnniveaudisparität

Wir wissen ja, daß in den Entwicklungsländern, vor allem in Asien, im Landwirtschaftszweig ein Arbeitskräfteüberschuß existiert. Lewis² und Myrdal³ haben vorgeschlagen: um die Produktivität der Landwirtschaft zu erhöhen, sollten die überschüssigen Arbeitskräfte abgezogen und in der Industrie eingesetzt werden. Man muß aber bedenken, daß die Arbeitskräfte sich nur dann in der Industrie einsetzen lassen, wenn dort die Löhne höher als in der Landwirtschaft sind. Nach der Untersuchung von Manölesco⁴ und Hagen⁵ besteht tatsäch-

1 J.St.Mill, Principles of Political Economy, London, Vol.II, p.525 - 526

2 W.A.Lewis, Economic Development with unlimited Supplies of Labour, a.a.O.

3 G.Myrdal, Economic Theory and under-developed Regions, London 1957, p.95

4 M.Manölesco, The Theory of Protection and International Trade, London 1931; Zitat von G.Haberler, The Theory of Internal Trade, London 1936, Ninth Printing 1965, p.198

5 E.E.Hagen, An Economic Justification of Protectionism, in: Quarterly Journal of Economics, Nov.1958, p.496 - 541, p.499 - 498

lich eine Lohnniveaudisparität zwischen Industrie und Landwirtschaft. Ein unterschiedliches Lohnniveau ist darauf zurückzuführen, daß in den Entwicklungsländern die Arbeitsproduktivität der Industrie höher als die der Landwirtschaft ist. Die Industrie findet ihre Existenzberechtigung in der Erhöhung der Arbeitsproduktivität bzw. des Outputs. Darum ist der Zollschutz nötig. Durch den Abzug von überschüssigen Arbeitskräften kann auch der Landwirtschaft selbst geholfen werden:

- aa) die durchschnittliche Produktivität der Landwirtschaft erhöht sich;
- ab) die Nachfrage nach Landwirtschaftsprodukten steigt, weil sich die Industrielöhne erhöhen.

In einer derartigen Situation werden die Löhne auch in der Landwirtschaft steigen und schließlich wird die Lohnniveaudisparität verschwinden, mindestens aber reduziert.

b) Zahlungsbilanzschwierigkeiten

Es wurde oft betont, daß die Zahlungsbilanz der meisten Entwicklungsländer einen negativen Saldo bzw. die Knappheit von Devisen zeigt. Wegen der Durchführung der Importsubstitution und der Exportdiversifikation benötigt man aber die Importe von Kapitalgütern und sonstigen Produkten. In einer derartigen Situation ist eine Anwendung der Zollmaßnahmen erforderlich, und damit wird die Auswahl der Importgüter überhaupt ermöglicht: die Importe der von der hohen Einkommensschicht verlangten Luxusgüter und Halbluxusgüter werden mit einem hohen Zoll belegt. Eine Erhöhung der Zölle kann diese Importe hemmen bzw. verbieten. Die unvermeidlichen Importe, insbesondere die Produktionsanlagen und Rohstoffe, werden umgekehrt mit niedrigen Zöllen oder Zollfreiheit gefördert.

c) external economies bzw. linkage-effect

Die Wohlfahrtserhöhung eines Landes, worauf Scitovzky hingewiesen hat, hängt hauptsächlich vom technischen Fortschritt

ab, der aber sehr viel weniger vom Landwirtschaftssektor, sondern vielmehr vom Industriesektor getragen wird¹. Deshalb ist es sinnvoll, wenn langfristig die unterentwickelten Volkswirtschaften ihre Entwicklungspolitik am Bereich der Industrie orientieren. Aber im Anfangsstadium der Industrialisierung existiert ein entscheidendes Problem in den Ländern, nämlich daß das marginale Sozialprodukt größer als das marginale Privatprodukt ist. Diese Differenz bezeichnet man als external economies. Was die Industrie an Gütern und Dienstleistungen am Markt verkaufen kann, ist nur das Privatprodukt. M.a.W. ist das Sozialprodukt keineswegs entlohnt. Für die Wirtschaftsentwicklung bzw. die Industrialisierung spielen die external economies eine bedeutende Rolle, weil durch die Entstehung der external economies mehrere Vorteile geschaffen werden:

- aa) Ausbildung der Arbeiter;
- ab) Expansion des Arbeitsmarktes;
- ac) Anreiz zur Entwicklung des Transportwesens;
- ad) Erweiterung des wissenschaftlichen Interesses usw.²

Nach dem Standpunkt von Scitovsky soll eine Existenzberechtigung der Industrie nicht nach dem Maßstabe ihres marginalen Privatproduktes, sondern ihres marginalen Sozialprodukts gemessen werden. Man kann sich leicht vorstellen, daß am Anfang für die Industrie in den Entwicklungsländern das marginale Privatprodukt sehr niedrig ist. Um die Differenz zwischen dem marginalen Sozialprodukt und dem marginalen Privatprodukt zu nivellieren, ist daher eine Zollprotektion oder eine Subvention völlig berechtigt.

1 T.de Scitovsky, A Reconsideration of the Theory of Tariffs, in: The Review of Economic Studies, Vol.IX, Summer 1942, p.89 - 110. Wiederabgedruckt in: Readings in the Theory of International Trade, ed. by H.S.Ellis and L.A.Metzler, London 1950, p.358 - 389, p.386

2 Ebenda, p.387

Außerdem ist es möglich, daß sich durch einen angemessenen Zoll die Wohlfahrt des Landes erhöhen kann, und zwar wird die Wohlfahrt umso stärker erhöht, je kleiner die Angebotselastizität des Exportlandes ist, wenn kein Retorsionszoll ausgelöst wird¹.

Wenn wir statt der external economies die linkage effects betrachten, wissen wir ja, wie bereits im Kapitel III gezeigt wurde, daß der backward linkage effect in der Industrie größer ist als in der Landwirtschaft. Um einen größeren linkage effect zu erzielen, was für die Beschleunigung der Wirtschaftsentwicklung sehr wichtig ist, ist dann die Protektion notwendig und auch berechtigt².

Trotz der Berechtigung der Protektion darf man natürlich nicht außer acht lassen, daß bei Anwendung des Zollschatzes folgende Nebenwirkung entstehen kann:

A. Hinter der Zollmauer, worauf Taussig hingewiesen hat, kann sich eine ineffiziente Industrie verbergen³. Das gilt vor allem für den Grenzunternehmer, der ja ohne Zollschatz überhaupt nicht existieren könnte, obgleich man hofft, daß ein solcher Unternehmer durch learning-by-doing später die Kosten senken und die Qualität des Produkts verbessern wird. Erfahrungsgemäß können jedoch manche Industrien niemals auf ihren eigenen Füßen stehen und mit ausländischen Firmen kon-

1 T.G.Scitovsky, A Reconsideration ..., a.a.O., p.371

2 A.O.Hirschman, Strategy of Economic Development, a.a.O., p.109 - 110; H.Myint, Infant Industry Arguments for Assistance to Industries in the Setting of Dynamic Trade Theory, in: International Trade Theory in a Developing World, ed. by R.Harrod and D.Hague, London 1963, p.173 - 193, p.188

3 F.W.Taussig, Some Aspects of the Tariff Question, Cambridge 1915, Vol.XII, p.18 - 29; Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehung, Leipzig 1929, S.307

kurrieren¹. Außerdem muß man beachten: Es ist nicht ausreichend, daß die Degression der Kosten später wirklich realisiert wird. Die aufgebaute Industrie muß später in der Lage sein, die Kosten im Vergleich zu den ausländischen Unternehmern zu senken!

B. Wenn die Industrie nach mehreren Jahren des Schutzes bereits konkurrenzfähig ist, dann muß der Schutzzoll an sich kontinuierlich abgebaut werden. Das ist der eigentliche Sinn, weshalb List von Erziehungszoll spricht. Wir müssen aber zugeben, daß in der Realität die Abschaffung des Zollschatzes aus politischem Grund oft schwer ist². Die Beibehaltung des Zolls kann die weitere Entwicklung anderer Industrien beeinträchtigen, die die Produkte der zollgeschützten Industrie als Input brauchen. Denn die Kosten der weiter aufgebauten Industrie sind höher, als wenn die Zölle abgebaut worden wären. Diesen Fall haben die lateinamerikanischen Entwicklungsländer schon in den letzten Jahren bei der Vornahme der Importsubstitution erlebt³.

C. Ohlin hat auch argumentiert, daß die Zollprotektion die large-scale production entmutigt und die unwirtschaftliche small-scale production anregt. In manchen industriellen Herstellungen wird aber eine Massenproduktion verlangt⁴.

Ferner kann es auch sein, daß durch den erhobenen Zoll die Importe sinken, darüber hinaus kann es zur Senkung der Ex-

1 G.v.Haberler, The Theory of International Trade, a.a.O., p.286

2 H.G.Johnson, Optimal Trade Intervention in the Presence of Domestic Distortion, in: Trade, Growth and the Balance of Payment, Essays in honor of G.Haberler, Amsterdam 1965, p.3 - 34, p.29 - 30

3 Vgl. A.O.Hirschman, The Political Economy of Import Substituting Industrialization, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol.LXXXII, Febr.1968, No.1, p.1 - 33, p.21

4 B.Ohlin, Interregional and International Trade, Cambridge 1952, p.303

porte führen (wegen des Retorsionszolls oder wegen der Preiserhöhung des Input, welche die Konkurrenzfähigkeit der Exporte benachteiligt)¹.

D. Wegen des Zollschutzes steigt der Preis der Güter, auf die ein Zoll erhoben wird, und unter Umständen kann das sogar das ganze Preisniveau nach oben treiben (Inflation)². Durch die Preissteigerung können natürlich die Konsumenten einen Verlust erleiden.

E. Umgekehrt kann hinter der Zollmauer der geschützte Unternehmer durch die Preiserhöhung einen Monopolgewinn bzw. eine Zollrente erzielen, was in Bezug auf die Einkommensverteilung als ungerecht bezeichnet wurde. Wenn der Inlandsmarkt sehr klein ist, dann entsteht eine Monopolindustrie: der kleine Markt läßt keine Möglichkeit, andere Industrien anzusiedeln.

F. Eine merkwürdige Situation, die durch die Protektion der einheimischen Industrie ausgelöst werden kann, muß man besonders beachten: Um die Importe von Luxusgütern und Halbluxusgütern zu verhindern, ist ein hoher Zoll meistens auf solche Güter zu erheben. Aber gerade wegen des hohen Zolltarifs werden die Preise dieser Güter stark steigen. Die besonders hohen Preise ziehen die Unternehmer an, die Investitionen für die Produktion der Luxusgüter und Halbluxusgüter vorzunehmen! Die Produktion von diesen Gütern ist profitabler als die der anderen. Also kann der "prohibit tarif" zu einer Fehlallokation der Ressourcen führen.

1 Vgl. B. Ohlin, Interregional and International Trade, a.a.O., p. 303

2 R. Nurkse, Problems of Capital Formation, a.a.O., p. 107; J. Wilhelm, Export und Exportförderung, Wien und Leipzig 1908, S. 38. Wilhelm behauptet, daß durch den Schutzzoll die Lebenskosten vielfach verteuert werden, die Produktion erschwert und die Kaufkraft des Geldes geringer wird, S. 38

G. Bei einer Zollerhöhung werden die Güter nicht mehr importiert, sondern im Inland fabriziert. Das bedeutet, daß eine "Zollfabrik" im Inland angesiedelt wird, wenn dies nicht durch andere Maßnahmen verhindert wird.

Aus obiger Untersuchung stellen wir fest, daß während der Industrialisierung der Entwicklungsländer eine Zollintervention vom Staat notwendig ist. Diese Maßnahmen allein sind aber unzulänglich: die Nebenwirkungen verwässern die Erfüllung des Ziels der Substitution und der Diversifikation.

Wir müssen weiter fragen: wie hoch soll der Zoll sein, damit die höchste Wohlfahrt erzielt wird. Theoretisch ist diese Frage nicht schwer zu beantworten. Der optimale Zoll liegt dort, wo die gesellschaftliche Indifferenzkurve die ausländische Tauschkurve tangiert. In der Praxis ist aber dieser Tangentialpunkt wohl kaum zu ermitteln. Denn: a) die gesellschaftliche Indifferenzkurve ist schwer zu ermitteln. In der Theorie hat man u.a. die Annahme gemacht, daß die Präferenzen aller Wirtschaftssubjekte und damit die individuellen Indifferenzkurven (Konsumption) gleich sind, was u.E. völlig unrealistisch ist; b) die ausländische Tauschkurve bzw. offer curve ist a priori schwer feststellbar: man muß die einzelnen Angebotselastizitäten kennen.

Ein besseres und realitätsnäheres Protektionsprinzip ist es, die Industrie nicht nach der Zollhöhe, sondern nach ihrer Leistungsfähigkeit (Nettooutput) zu schützen¹. Anders

¹ Vgl. S.Macario, Protectionism and Industrialization in Latin America, in: Economic Bulletin for Latin America, Vol.IX, No.1, March 1964, p.61 - 95, p.84. Siehe auch: C.P.Kindleberger, International Economics, 1958, p.226

ausgedrückt dürfen nicht alle neu aufgebauten Industrien durch Protektion begünstigt werden, sondern nur diejenigen Industrien, die höhere Effizienten erreichen können. Unter diesem Kriterium werden nur effiziente Industrien existieren und die ineffizienten Industrien sowie die Grenzunternehmen werden automatisch aus dem Markt ausscheiden. Prinzipiell sollen die Importe von Investitionsgütern, Zwischenprodukten und Rohstoffen, die im Inland nicht produziert werden können, aber für die Substitution und die Diversifikation benötigt werden, zollfrei sein.

22 Importkontingentierung

Es ist beobachtet worden, daß der Zoll manchmal keine wirksame Maßnahme ist, um die neu aufgebaute einheimische Industrie zu schützen und die unbenötigten Importe, vor allem die Importe von Luxus- und Halbluxusgütern, abzuschrecken. In bezug auf die importsubstituierten Güter können die ausländischen Unternehmer nach der Zollerhebung der Entwicklungsländer durch die Rationalisierungspolitik die Produktion der Exportgüter reduzieren und folglich die Preise der Güter senken. Wenn die Preissenkung der Exportgüter des Auslandes genauso groß wie die Zollerhöhung ist (Annahme: ad-valorem Zoll), dann bleibt die Importhöhe der Entwicklungsländer unverändert: die Importe sind nicht reduziert. In bezug auf die Luxusgüter und Halbluxusgüter ist die Nachfrage von der Präferenz der hohen Einkommensschichten abhängig. Diese Konsumenten sind oft in der Lage, trotz der durch den Zoll verursachten Preiserhöhung ihren Bedarf an diesen Gütern nicht dämpfen zu lassen.

Aus obiger Überlegung sind somit Importkontingente erforderlich, welche eine direkte Kontrolle der Importe des Staates darstellen. Im Grunde genommen ist die Wirksamkeit der Kontingente für die Verhinderung von Importen größer als die der Zollmaßnahme, da unter der Einfuhrkontingentierung nur eine bestimmte Menge eines Gutes eingeführt oder sogar überhaupt

nicht eingeführt werden darf, d.h. Einfuhrverbot. Unter dem Zustand der Knappheit der Ressourcen erfüllt das Importkontingent auch eine weitere Funktion, nämlich, daß die bestimmten benötigten Güterimporte zu den gewünschten Branchen der importsubstituierenden oder exportorientierten Industrien hingelenkt werden können.

Sicherlich darf man die Nachteile der Importkontingente nicht vernachlässigen. Es sind im wesentlichen:

A) Die Durchführung der Importkontingentierung setzt eine größere Verwaltung voraus. Der Staat, der die direkte Kontrolle der Importe vornimmt, muß feststellen, welche Güter und wieviel von denen eingeführt werden. Die Feststellung und die Kontrolle bringen eine große Schwierigkeit¹: sie verlangen umfangreiche Informationen und hochqualifizierte, gut ausgebildete Beamte. Die unterentwickelten Länder, die die Importkontingentierung anwenden wollen, befinden sich aber gerade in einer Situation, in der die Länder weder über ausreichende Informationen noch über genügend qualifizierte Beamte verfügen. Unter diesen Umständen entsteht, wie die Erfahrung gezeigt hat, oft Korruption, und damit können die benötigten importierten Ressourcen nicht zu der geplanten Industrie hingelenkt werden.

B) Durch die mengenmäßigen Beschränkungen werden die Importgüter im Inland knapp sein. Eine Knappheit von Importgütern führt zu einer Preissteigerung, wenn die einheimische Produktion nicht in dem Maße steigt, in dem sie vom Staat beschränkt wurde. Man muß weiter bedenken, daß in einer Volkswirtschaft kein Einzelpreis für sich allein isoliert besteht: jeder Einzelpreis ist vielmehr Bestandteil des gesamten Preis-

1 J.E.Meade, Planung und Preismechanismus, Übersetzung von G.Bombach, Tübingen 1951, S.89. Vgl. englische Auflage: Planning and the Price Mechanism, London, fifth impression 1962, p.88

gefüges, ist interdependent mit den anderen Preisen¹. Daher werden die Wirkungen der Preisänderung auch auf die anderen Güter ausstrahlen, die der Kontingentierung nicht unterliegen. Ob das gesamte Preisniveau durch die Kontingentierung erhöht wird, hängt nicht nur von den Nachfrageelastizitäten der kontingentierten Güter ab, sondern auch vom Verhältnis der kontingentierten Menge zum Gesamtbedarf. Wenn man annimmt, daß die Nachfrageelastizität größer als 1 ist, dann werden die Preise nach oben getrieben: eine Inflation kann dadurch entstehen. Tatsächlich ist die Annahme (Nachfrageelastizität > 1) nicht unrealistisch. Denn gerade wegen der Substitution und der Diversifikation sind die kontingentierten Güter Industrieprodukte, deren Nachfrageelastizitäten größer als 1 sind.

C) Die durch die Kontingentierung verursachte Knappheit an Importgütern und die Preiserhöhung können zu einer Kontingentsrente der Importeure führen, welche man als windfall-profit bezeichnet.

D) Im Importverbot der Luxusgüter oder Halbluxusgüter liegt auch eine Gefahr. Die Importeure können statt der Einfuhr der Endprodukte die für die Produktion der Luxusgüter oder Halbluxusgüter benötigten Anlagen und Rohstoffe importieren und im Inland herstellen. Das bedeutet, daß die ungewünschte "Kontingentfabrik" auftaucht.

Eine wichtige Frage ist nun, wie groß die Effekte auf die einheimische Produktion sind, welche durch die Anwendung der Maßnahme des Kontingents angeregt werden können. Zur Beantwortung dieser Frage müssen wir wieder betrachten, wie die Kontingentierung den Preis eines Gutes beeinflusst. Eine Preiserhöhung stimuliert die Produzenten des Inlands, die importierten Güter herzustellen. Und zwar, je höher der

1 H.Schenk, Zur Frage der Verwendbarkeit des Einfuhrkontingents in der Marktwirtschaft, Stuttgart 1963, S.24

Preis des Gutes ist, umso mehr wird die Inlandsproduktion des kontingentierten Gutes erhöht. Die inländischen Produzenten werden ihre Produktion so weit expandieren, bis die Grenzproduzenten gerade ihre Kosten mit dem Preis decken¹. Interessant ist es aber, daß durch die Produktionsexpansion des Gutes der Preis im Inland wieder sinkt. Auf jeden Fall ist der Preis höher, als wenn kein Kontingent bestünde, selbst wenn von der Änderung der Nachfrage abgesehen wird, weil ja zu dem Zeitpunkt die Kosten der einheimischen Fabrikation höher als die des eingeführten Gutes sind. Außerdem hängt die Expansion der importsubstituierenden Produktion nicht allein vom Preis ab. Sie ist weiter von den verfügbaren Ressourcen abhängig. Eine begrenzte Verfügbarkeit der Ressourcen wird somit die Expansionsmöglichkeit der einheimischen Produktion beschränken.

Es lohnt sich hier einmal zu vergleichen, welche unterschiedlichen Protentionsauswirkungen von Kontingenten und Zöllen ausgelöst werden können:

A) Die Protektionseffekte des Importkontingents sind größer als die des Zollschatzes, da die Importkontingentierung ex definitione nur die Einfuhr einer bestimmten Menge zuläßt. Im Zollfall ist aber nicht ausgeschlossen, daß trotz der Zollerhöhung die ausländischen Unternehmer durch eine Rationalisierung und darauf folgend eine Preissenkung ihren Marktanteil im zollerhobenen Land konstant halten oder sogar vergrößern. Diese Überlegung gilt vor allem dann, wenn die Inlandsnachfrage stärker als die Inlandsproduktion steigt.

¹ H. Schenk, Zur Frage der Verwendbarkeit des Einfuhrkontingents in der Marktwirtschaft, a.a.O., S.69

B) Es ist durchaus möglich, daß die Zolleinnahme des Staates nicht für den Konsum ausgegeben wird, stattdessen für die Finanzierung der einheimischen Produktion; dann wird die einheimische Produktion stärker erweitert. Bei Kontingentierung erhalten die Importeure die Renteneinnahmen. In diesem Fall ist der Staat nicht in der Lage, die Kontingentrente direkt zur Investition für die einheimische Produktion zu verwenden.

C) In bezug auf die Preisänderung ist der Expansionsraum der inländischen Produktion, wie Schenk argumentiert hat, bei Zöllen *ceteris paribus* größer als bei Kontingenten. Der Grund besteht darin, daß Kontingenten "gegenüber dem Zoll im Fall ausländischer Preissenkungen eine Unterlegenheit im Fall inländischer Preissenkungen gegenübersteht"¹. Allerdings können wir argumentieren: wenn die ausländischen Produzenten die Kosten und die Preise der Exportgüter senken können, dann kann man nicht sagen, ob im Fall des Zolls für die Inlandsproduktion ein größerer Spielraum besteht als im Fall des Kontingents.

Die obige Darlegung verdeutlicht, daß jedes Instrument der Protektion Vorteile und Nachteile beinhaltet. Zwecks Verstärkung der Schutzwirkungen gehen die Entwicklungsländer in der Realität oft so vor, daß sie beide Protektionsinstrumente gleichzeitig kombiniert anwenden.

23 Multiple Wechselkurse

Ein alternatives Instrument, mit dem die Importsubstitution und die Exportdiversifikation gefördert werden können, sind die multiplen Wechselkurse. Unter dem System der multiplen Wechselkurse sind die Wechselkurse nicht einheitlich für alle Güter. Der Staat spaltet den Devisenmarkt in mehrere Im-

¹ H.Schenk, Zur Frage der Verwendbarkeit des Einfuhrkontingents in der Marktwirtschaft, a.a.O., S.72

port- und Exportgüterkategorien, die mit einem unterschiedlichen Wechselkurs behandelt werden. Die Klassifikation der Importe und der Exportgüter wird üblicherweise nach dem Prinzip der Wichtigkeit für die Wirtschaftsentwicklung bzw. für die Industrialisierung durchgeführt. Auf der Importseite klassifiziert man oft in drei Gruppen: 1) Nahrungsmittel und sonstige lebensnotwendige Güter; 2) Maschinen und Rohstoffe; 3) Luxusgüter und Halbluxusgüter. Ebenfalls teilt man die Exportgüter in drei Gruppen: 1) traditionelle Landwirtschaftsprodukte; 2) neue Landwirtschaftsprodukte und traditionelle Industrieprodukte; 3) neue Industrieprodukte. Insbesondere die Importgüter, die für den Aufbau und die Produktion der neuen Industrien benötigt werden (Gruppe 2), werden mit einem günstigen Wechselkurs behandelt: der Wechselkurs ist niedriger als der normale Wechselkurs oder niedriger als ein Gleichgewichtskurs. Unter diesen Umständen bedeutet der begünstigte Wechselkurs eine Subvention. M.a.W. wirkt diese Begünstigung wie eine Kostensenkung für die neuen Industrien. Umgekehrt werden die Importe von lebensunwichtigen Gütern bzw. Luxusgütern und Halbluxusgütern mit einem Strafwechselkurs behandelt, die Importe sollen mit einem höheren Wechselkurs gedämpft werden. Auf der Exportseite gilt für die neuen Exportgüter, vor allem für die Industriegüter, ein günstiger Wechselkurs, d.h. sie werden mit einem niedrigeren Wechselkurs als dem normalen Wechselkurs behandelt, durch den diese Exporte gefördert werden¹. Auf die traditionellen Landwirtschaftsprodukte, wenn die Preise der Produkte im Weltmarkt stetig steigen, wird aber ein höherer Wechselkurs angewandt, wodurch auch solche Exporte gebremst werden. In diesem Fall wirkt der höhere Wechselkurs wie eine Besteuerung der Exporte.

Aus der obigen Darstellung geht hervor, daß die multiplen Wechselkurse eine Änderung der Import- und Exportkomponente

1 In den Entwicklungsländern ist der tatsächliche Wechselkurs normalerweise höher als der Gleichgewichtskurs. Der höhere Wechselkurs hat und wie die Exporte, vor allem neue Exporte, entmutigen.

bewirken können. Tatsächlich können sie nicht nur die Struktur der Importe und der Exporte ändern, sondern sie haben auch die Funktion, die Struktur von Konsum und Investitionen zu ändern. Dadurch wird auch die Kapitalakkumulation der Entwicklungsländer gefördert. Das System der multiplen Wechselkurse ist besonders für die Beschleunigung der Industrialisierung der Entwicklungsländer geeignet, deren Devisen knapp sind¹. Denn dann wird eine bessere Reallokation der Devisen erreicht, die zu Gunsten der Industrie, vor allem zu Gunsten der neuen Industrie, wirkt. Ferner befinden sich die Entwicklungsländer in der Situation, in der die Exportnachfrage unelastisch ist und die multiplen Wechselkurse die Diversifikation der Exporte fördern können, damit die terms of trade sich nicht verschlechtern.

Im Vergleich mit den Instrumenten des Zolls und des Kontingents bieten die multiplen Wechselkurse folgende Vorzüge:

A) Die Änderung der Wechselkurse in einem System der multiplen Wechselkurse, welche zur Dämpfung der ungewünschten Importe und/oder zur Förderung der neuen Exporte nötig sind, geschieht relativ schneller als die Änderung der Zölle: Die erste Maßnahme wird von der entsprechenden Verwaltung oder von der Zentralbank durchgeführt, die die Kompetenz dazu hat; die Zolländerung muß aber durch eine Änderung des Gesetzes vom Parlament vollzogen werden.

B) Multiple Wechselkurse sind verwaltungstechnisch relativ leichter zu handhaben als die Kontingentierung. Wie bereits erwähnt: unter der mengenmäßigen Kontrolle müssen Art und Umfang der Importgüter festgestellt und kontrolliert werden. Bei multiplen Wechselkursen müssen aber nur einige Import- und Exportkategorien festgestellt werden.

¹ Vgl. E.R.Schlesinger, Multiple Exchange Rates and Economic Development, Princeton University Press 1952, p.6

C) Die windfall profits, die durch die Knappheit der Importgüter ausgelöst wurden, werden sowohl bei Zollprotektion als auch bei Kontingentierung entstehen. Bei multiplen Wechselkursen werden solche windfall profits automatisch durch einen ungünstigen Wechselkurs wegbesteuert¹.

D) Es ist daher auch denkbar, daß die multiplen Wechselkurse antiinflationär wirken können. Sie dämpfen den Preis- und Einkommenseffekt. Vor allem in der Boomphase werden die Exporteinnahmen, die Inflation verursachen können, reduziert und das Preisniveau des Inlandes kontrolliert². Man muß zugeben, daß die durch die multiplen Wechselkurse eliminierten Importe auch gewissermaßen Inflation verursachen können, da möglicherweise nur ein relativ geringes Importvolumen für den Konsum zur Verfügung steht³. Jedoch im Fall der multiplen Wechselkurse wird die Inflation effektiv stärker gedämpft als im Fall der Kontingente. Der Grund dafür ist, wie Schlesinger behauptet hat, "because cost restrictions provide revenue for the government, they exert an additional disinflationary influence by tapping some consumer purchasing power"⁴.

Bei der Anwendung der multiplen Wechselkurse als Maßnahme zur Förderung der Industrialisierung muß man auch unbedingt beachten, daß einige negative Nebenwirkungen ausgelöst werden können. Im einzelnen bedeutet das folgendes:

A) Wenn der Wechselkurs für die Exporte höher als der für die Importe ist, dann besteht die Gefahr, daß die Importgüter reexportiert, also zu Scheinexporten werden.⁵

1 M.G.de Vries, Multiple Exchange Rates: Expectations and Experience, in: International Monetary Fund, Staff Papers, Vol. XII, 1965, p. 282 - 311, p. 291

2 Ebenda, p. 291

3 E.R. Schlesinger, Multiple Exchange Rates and Economic Development, a.a.O., p. 23

4 Ebenda

5 E.M. Bernstein, Some Economic Aspects of Multiple Exchange Rates, in: International Monetary Fund, Staff Papers, Vol. I, No. 2, Sept. 1950, p. 224 - 237, p. 229 - 330

B) Um die Exporte zu diversifizieren, ist der Wechselkurs normalerweise zu Gunsten der Entwicklung und Einführung der neuen Exportgüter festgelegt. Diese Festlegung des Wechselkurses wird aber die existierenden Exportbranchen entmutigen, die gerade effektiv produzieren können.

C) Grundsätzlich können die multiplen Wechselkurse gegen die Inflation wirken. In einer bereits inflatorischen Volkswirtschaft wird die Inflation wegen der Einführung der multiplen Wechselkurse anstatt zur Milderung zur Verschärfung der Inflation führen. Denn in der inflationären Volkswirtschaft gibt es schon steigende Preise und Kosten. Bei Einführung der multiplen Wechselkurse werden die ungewünschten Importe durch höhere Wechselkurse diskriminiert, die aber ebenfalls zur Steigerung der Preise führen können. Eine derartige Preissteigerung entsteht vor allem dann, falls die meisten Importe mit einem höheren Wechselkurs behandelt werden müssen, um die weitere Verschlechterung der Zahlungsbilanz zu verhindern. Das ist auch gerade der Fall, den Indonesien in den letzten Jahren erlebt hat, obwohl die Inflation nicht allein von den multiplen Wechselkursen verursacht wurde: der politische Faktor und die direkte Teilnahme des Staates an der Produktion und dem Handel müssen auch als Grund für die Inflation angesehen werden¹.

D) Bernstein hat darauf hingewiesen, daß es von der Elastizität des Angebots und der Nachfrageelastizität nach Importen abhängt, ob die multiplen Wechselkurse die Exporte fördern und die Importe beschränken können². Daher kann man sich auch vorstellen, daß in einer Volkswirtschaft, deren Angebotselastizität der Exporte kleiner als 1 ist, die durch die

¹ Kanesa-Thasan, Multiple Exchange Rates: The Indonesian Experience, in: International Monetary Fund, Staff Papers, Vol. XIII, 1966, p.354 - 368, p.364

² E.M. Bernstein, Some Economic Aspects of Multiple Exchange Rates, a.a.O., p.225

multiplen Wechselkurse angeregten Exporte eine Inlandspreiserhöhung (in Inlandswährung) verursachen können. Unter diesen Umständen werden die Exporteure dann entmutigt. Analog zum Export muß die Frage aufgeworfen werden, ob die multiplen Wechselkurse einen protektionistischen Effekt auf die importsubstituierende Produktion haben könnten, und zwar dadurch, daß die schon im Inland produzierten Importgüter mit ungünstigeren Wechselkursen belastet würden. Ob der gewünschte protektionistische Effekt dieser Maßnahme tatsächlich eintritt, hängt von der Kapazität der einheimischen Produktion ab. Eine zu niedrige Kapazität verursacht nichts anderes als eine Preiserhöhung.

E) Es muß auch beachtet werden: Wenn man alle neu aufgebauten Industrien bezüglich der Wechselkurse begünstigt, so ist es möglich, daß Ressourcen fehlgeleitet werden, weil nicht alle neuen Industrien effizient sein müssen.

F) Die ausländische Investitionstätigkeit wird ernsthaft gestört, da unter dem System der multiplen Wechselkurse die Freizügigkeit der Erträge ihrer Investitionen beschränkt wird¹.

Nach der Darlegung der möglicherweise entstehenden Nebenwirkungen müssen wir uns bei der Anwendung der multiplen Wechselkurse bewußt sein, daß eine wichtige Bedingung für die erfolgreiche Industrialisierung in der Preisstabilität liegt². Na-

1 E.R.Schlesinger, Multiple Exchange Rates and Economic Development, a.a.O., p.50

2 Thailand hat z.B. die multiplen Wechselkurse deswegen erfolgreich angewendet, weil diese wichtigste Bedingung erfüllt wurde.

türlich ist eine erfolgreiche Industrialisierung nicht allein von den multiplen Wechselkursen abhängig. Sie ist noch von mehreren Faktoren wie z.B. den öffentlichen Investitionen, der Steuerpolitik, der Nachfragepräferenz, der Ausnutzung der Ressourcen und der Entwicklung spezifischer Industrien abhängig¹.

24 Die Subvention

Ein anderes Instrument, das die Importsubstitution und die Exportdiversifikation fördern kann, ist die Subvention. In der folgenden Darstellung werden wir zwei Arten von Subventionen getrennt behandeln: einmal bezieht sie sich auf die importsubstituierende Industrie, zum anderen auf die exportorientierte Industrie.

A) Die Subvention für die importsubstituierende Industrie

Der Subvention für die Importsubstitution liegt der Grundgedanke zugrunde, daß die Kostendifferenzen zwischen dem Inland und dem Ausland durch die Subvention überbrückt werden muß, damit die neue Industrie in den Wettbewerb auf dem Weltmarkt eintreten kann.

Manche Ökonomen, z.B. Pigou, Taussig, Viner und Haberler, haben darauf hingewiesen, daß die infant industry der wenig entwickelten Länder statt des Zolls durch die Subvention geschützt werden könne und daß so eine schnellere Entwicklung der Industrie herbeigeführt werden könne². Diese Wirtschafts-

1 Vgl. M.G.de Vries, Multiple Exchange Rates ..., a.a.O., p.306

2 G.Haberler, Außenhandel, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaft, Bd.1, Göttingen 1956, S.457 - 475, S.457; The Theory of International Trade, a.a.O., p.285

wissenschaftler haben grundsätzlich das Erziehungsargument anerkannt. Sie geben auch zu, daß die neu aufgebauten Industrien der unterentwickelten Länder geschützt werden dürfen. Aber sie lehnen die Protektion durch Zölle ab. Die Autoren meinen, daß der Schutzzoll keine ausreichend wirksame Maßnahme für den Erfolg der Schutzpolitik sein könne, da unter dem Schutzzoll eine vorübergehende Einbuße an Wohlfahrt in Kauf genommen werden müßte¹ (wegen der Erhöhung des Inlandspreises der Importgüter).

Man überlege, daß im Vergleich zum Zoll die Subventionsmaßnahme wenigstens folgende Vorzüge hat:

a) Dauer und Ausmaß der Subvention hängen von der unmittelbaren Entscheidung der Regierung ab. Darum besteht die Gefahr, daß die Industrie permanent geschützt wird, was bei der Zollprotektion oftmals erlebt wurde. Unter dem Schutz der Subvention können submarginale Industrien kaum existieren².

b) Die Subventionen können exakt dosiert und gezielt eingesetzt werden, und zwar bei solchen Industrien, die gute Entwicklungschancen haben³.

c) Der Expansionseffekt der Inlandsproduktion ist bei dem Fall der Subvention größer, schneller und sicherer als der beim Zoll. Denn die Produktionserweiterung durch die Förderung ist aktiv, während die Einführung der hohen Zölle auf die Erweiterung eher passivierend wirkt, d.h. die Subvention

1 G.Haberler, Außenhandel, a.a.O., S.473

2 Vgl. A.Kruse, Außenwirtschaft, Berlin, 2.Auflage 1965, S.435 - 437

3 Vgl. A.Kruse, ebenda;
Anton Zottmann, Theorie und Politik der Außenwirtschaft, Stuttgart und Düsseldorf 1967, S.124

kann direkt gemäß dem Aumaß der Produktionserweiterung zuge-
teilt werden. Die Subventionszuteilung gibt der Industrie
dann mehr Anreiz. Durch die Zollerhebung erhöht sich der In-
landspreis und es erfolgt eine Verbrauchssenkung. Ein Ver-
brauchsrückgang kann aber die Expansion der Produktion ge-
fährden.

d) Der Funktionsmechanismus der Subvention bietet insbeson-
dere den Vorteil, daß der internationale Handel im Gegensatz
zum Zoll und zu multiplen Wechselkursen nicht beeinträchtigt
wird.

Bei all diesen Vorteilen der Subvention muß jedoch noch fol-
gendes beachtet werden:

a) Bei der Subventionsmaßnahme fließen dem Staat keine Zoll-
einnahmen zu, die für viele Entwicklungsländer als Hauptein-
nahmequelle des Staates bezeichnet wurden. Ein Verzicht auf
diese Einnahmen wirkt noch schwerwiegender, wenn diese Einnah-
men sonst zur Kapitalakkumulation für die importsubstituieren-
de Industrie verwendet wurden¹.

b) Um die neue Industrie zu subventionieren, muß der Staat
neue Einnahmequellen finden. Wenn man annimmt, daß die Sub-
vention durch Steuererhöhung finanziert wird, dann ist es
sehr fraglich, ob diese Steuererhöhung nicht die inländischen
Produzenten oder Konsumenten beeinträchtigen wird, wie das
beim Zoll häufig der Fall ist.

Es läßt sich also bezweifeln, ob die Subvention unbedingt
dem Zoll vorzuziehen ist, vor allem, wenn man die Entschei-
dung nicht vom internationalen Standpunkt betrachtet, son-
dern aus nationaler Sicht.

¹ Hier ist nicht unbedingt der Finanzzoll gemeint. Die Ein-
nahme von Schutzzöllen kann ebenfalls als Investitionsmit-
tel genutzt werden.

B) Die Subvention für die Exportindustrie

In der Realität bezieht sich die Subvention in den Entwicklungsländern mehr auf die Exportsubvention. Diese Tatsache beruht auf dem wichtigen Gesichtspunkt, daß ohne eine Subvention die Produkte neuer Industrien der Entwicklungsländer kaum exportierbar und im Auslandsmarkt konkurrenzfähig sind: die Kosten bzw. die Preise sind zu hoch und die Qualitäten sind noch minderwertig im Vergleich zu den Produkten der hochentwickelten Industrieländer. Eine Subvention, durch die die Exportindustrie geschützt wird und durch die ihre Produkte auf internationalen Märkten konkurrieren können, wurde als die protektionistische Exportsubvention bezeichnet¹.

Die Rechtfertigung dieser Schutzmaßnahme gleicht genau der Argumentation des Erziehungsschutzes. U.E. ist das external-economies Argument aber noch zutreffender: die marginal social benefits der Exportindustrien sind größer als die marginal social costs. In diesem Zusammenhang bedeutet die Subvention nichts anderes als einen Ausgleichbeitrag².

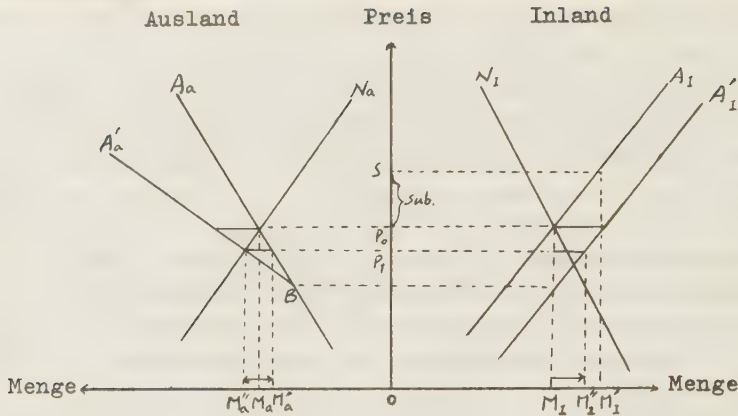
Theoretisch ist es ganz klar, daß durch die Subvention das Exportvolumen erhöht werden soll. Zur Verdeutlichung dieser Aussage dient folgende Abbildung³:

1 Den Ausdruck der protektionistischen Exportsubvention findet man in: A.Kruse, Außenwirtschaft, a.a.O., S.387

2 Vgl. S.C.Tsiang: Tax, Credit and Trade Policy, a.a.O., p.299 - 300

3 A.Kruse, Außenwirtschaft, a.a.O., S.446

Abbildung 16:



In der Ausgangsposition wird angenommen, daß der Preis des bestimmten Gutes sowohl im Inland als auch im Ausland gleich OP_0 ist. Bei diesem Preis befindet sich der Markt der beiden Länder im Gleichgewicht, d.h. das Angebot gleicht der Nachfrage. Es wird weiter unterstellt, daß die Produktionskapazität noch nicht völlig ausgelastet ist. Die Transportkosten werden nicht betrachtet und der Import vom Ausland ins Inland ist nicht gestattet.

Um den Export zu fördern, zahlt das Inland nun eine Ausfuhrsubvention und zwar in Höhe P_0S pro verkaufter Mengeneinheit. Durch die Förderung dieser Subvention wird das Inlandsangebot erweitert: die Angebotskurve verschiebt sich nach rechts von A_I nach A'_I . Beim alten Gleichgewichtspreis würde sodann nicht OM_I angeboten, sondern OM'_I . Die zusätzliche Menge $M_I M'_I$ soll aber jedoch nur exportiert werden, da sie sonst keine Subvention erhält und bei dem existierenden Gleichgewichtspreis nicht abgesetzt werden kann.

Auf dem Auslandsmarkt wird die Angebotsmenge durch die Importmenge zunehmen: die Angebotskurve verschiebt sich nach links, und zwar vom Punkt B aus, und nicht parallel zur alten Ange-

botskurve, weil bis B kein Import bzw. Export aufgenommen wird. M.a.W. die gesamte Angebotsmenge ist gleich der Angebotsmenge der im Ausland produzierten Menge plus der Importmenge aus dem Inland. Der neue Preis im Ausland ergibt sich aus dem Schnittpunkt der Nachfragekurve mit der Angebotskurve. Der neue Gleichgewichtspreis des Auslands ist OP_I (Inlandspreis bleibt derselbe, weil hier der Import vom Ausland ausgeschlossen sein soll) und die neue Gleichgewichtsmenge ist OM'_a (der Preis sinkt, ausländische Angebotsmenge geht zurück, aber die Nachfragemenge steigt). $M'_a M'_a$ wird importiert. Diese ist gleich $M'_I M'_I$, die vom Inland exportiert wird und abgesetzt werden kann.

Ob und inwieweit der Export des Inlands durch eine gegebene Subvention ermöglicht wird, hängt von der Nachfrage- und Angebotselastizität ab. Der Export wird umso mehr expandieren, je höher die beiden Elastizitäten sind.

Bei der Exportförderung durch die Subvention muß man einige Nebenwirkungen beachten:

a) Es ist sehr wohl möglich, daß das Ausland eine Gegenmaßnahme ausübt, vor allem, wenn die Entwicklungsländer eine offene Subventionierung (Barzahlung oder Steuernachlässe) betreiben. Die Retorsionsmaßnahme kann eine kompensatorische Subvention sein oder kann auch eine Zollerhöhung gegen das dumping sein. Die Gegenmaßnahme des Auslandes erfolgt deswegen, weil das Land den eigenen Marktanteil nicht verlieren will bzw. seine Konkurrenzfähigkeit nicht schmälern lassen will.

b) Eine Erhöhung der Subvention kann eine große Belastung des Staatsbudgets bedeuten. Wie bereits betont wurde, muß die Subvention durch irgendwelche verfügbaren Mittel finanziert werden. Eine negative Auswirkung auf die Konsumenten und Produzenten kann die Folge sein, wenn die Mittel durch eine Steuererhöhung aufgebracht werden müssen.

c) Die Subvention kann die neu aufgebaute Industrie begünstigen; aber sie wird - falls ausschließlich die neuen Industrien subventioniert werden - die existierenden Exportindustrien entmutigen.

Bei diesen Subventionsmaßnahmen ist es wohl möglich, daß die Exportgüter reimportiert werden, wenn die Subvention sehr hoch ist und kein Schutz gegen Wiedereinfuhr besteht¹.

Daraus resultiert die schwierige Frage: wie hoch soll die Subvention sein, um den Export zu fördern, ohne gleichzeitig eine Wiedereinfuhr zu provozieren. Theoretisch soll sie so hoch sein, daß die Differenz zwischen den marginal social products und den marginal social costs ausgeglichen wird. Praktisch ist die Feststellung dieser Höhe sehr schwierig, oder sogar unmöglich. Darum ist es wahrscheinlich praktikabler, wenn die Exportindustrie nach dem Leistungsfähigkeitsprinzip (nach value added oder Exportmengen) als Maßstab geschützt und subventioniert wird. Ferner muß die Subvention nach einer bestimmten Periode abgebaut werden, um dadurch eine permanente Subvention zu vermeiden.

25 Sonstige Maßnahmen

Um die Exporte zu fördern, bestehen noch viele andere Möglichkeiten. Von ihnen wollen wir aber nur den export-bonus, die Durchführung von Messen und Ausstellungen von Exportprodukten und die Marktforschung kurz abhandeln.

A. Der Export-Bonus

Die Produzenten der Exportgüter der Entwicklungsländer bzw. die Exporteure leiden an Devisenmangel für die Importe von

¹ Vgl. A.Kruse, Außenwirtschaft, a.a.O., S.389

Kapitalanlagen und Rohstoffen. Ein derartiger Mangel kann natürlich die Exporte von Industriegütern hemmen. Angesichts dieser Tatsache und um die Exporte zu fördern, entwickelte Pakistan im Jahre 1959 eine neue Maßnahme, nämlich den export bonus. Später wurde sie auch in Indien angewandt.

Unter dem System des export bonus ist es zugelassen, daß die Exporteure von bestimmten Gütern einen gegebenen Anteil von der Exportsumme in Devisen behalten, was sonst in dem devisenbewirtschafteten Land unmöglich wäre. Diesen gewährten Anteil an Devisen bezeichnet man als export bonus. Er wird aber nicht in Bardevisen bezahlt, sondern in Form eines übertragbaren Bonusgutscheins zugeteilt. Die Exporteure dürfen diesen Gutschein für die Importe von Kapitalgütern und/oder Rohstoffen verwenden, die für die Ansiedlung der neuen Industrien benötigt werden. Es ist auch gestattet, diesen Gutschein am Markt denjenigen Importeuren zu verkaufen, die den Gutschein nachfragen. Beim Verkauf am freien Markt ist der Wechselkurs höher als offizieller Wechselkurs. Dadurch können die Exporteure einen Gewinn erzielen. Ferner ist es auch erlaubt, daß die Exporteure Konsumgüter einführen, deren Preise im Inland hoch sind und deren Verkauf einen großen Profit erlaubt.

Das Instrument des export bonus beinhaltet folgende Vorteile:

- a) Die erforderlichen Importe der Exportindustrie können durch den behaltenen Devisenanteil gewährleistet werden.
- b) Die Produktionskosten der Exportgüter der Entwicklungsländer nehmen oft wegen der Knappheit der verfügbaren Ressourcen zu. Darüber hinaus steigen auch die Inlandspreise der Exportgüter. Steigende Preise der Exportgüter werden ihre Konkurrenzfähigkeit auf dem internationalen Markt beeinträchtigen. Beim System des export bonus wird den Exporteuren

teuren der Import von Konsumgütern gestattet, durch die sie einen hohen Profit erwerben können. Dieser erworbene Profit kann somit die oben genannte Beeinträchtigung kompensieren und weitere Exporte fördern.

c) Da der export bonus nur für bestimmte Exporte gegeben ist, können sich die Exporte daher in die geplante Richtung entwickeln.

Die Exportförderung durch den Bonus bzw. die Prämie ist jedoch nicht nur positiv zu beurteilen. Erfahrungsgemäß wurde die Prämie oft derartigen Exportindustrien gegeben, die bezüglich der Wettbewerbsfähigkeit im Auslandsmarkt schwach waren. Daraus folgt aber eine Entmutigung für die leistungsfähigen und konkurrenzfähigen Exportindustrien¹.

B. Die Ausstellung und die Marktforschung

U.E. liegt ein Exporthemmnis der Entwicklungsländer nicht nur daran, daß die Preiselastizität und die Einkommenselastizität der Importnachfrage der entwickelten Länder zu klein sind, sondern auch daran, daß manche Produkte im Ausland noch kaum bekannt sind. Tatsächlich setzt die Exportmöglichkeit irgendwelcher Produkte voraus, daß diese Produkte im Ausland bekannt sind. In bezug auf diesen Aspekt scheint uns sinnvoll zu sein, daß die Entwicklungsländer im Ausland Ausstellungen veranstalten oder an anderen internationalen Messen teilnehmen. Die Ausstellung könnte vor allem die äußere Form, die Qualität und die Verwendungsmöglichkeit der Produkte präsentieren und dadurch die ausländische Nachfrage wecken.

1 S.C.Tsiang, Tax, Credit and Trade Policies to Promote the Production and Export of Manufactures of Developing Countries, Part II, a.a.O., p.307

Nach unserer persönlichen Erfahrung wissen die Exporteure der Entwicklungsländer manchmal nicht, wohin ihre Produkte ausgeführt werden können, obwohl die Produkte bereits einen komparativen Vorteil haben. Diese Unwissenheit ist darauf zurückzuführen, daß die Entwicklungsländer bisher wenig Marktforschung in den Auslandsmärkten durchgeführt haben. Eine bessere Marktforschung, die den Exporteuren Informationen über die Ausfuhrmöglichkeit bietet, kann offensichtlich die Exporte fördern. Darum schlagen wir hier vor, daß die Entwicklungsländer unverzüglich die Marktforschung erheblich verstärken.

Ausstellungen im Ausland und die Marktforschung sollen von allen Regierungen der Entwicklungsländer unternommen werden, da die Privatunternehmer kaum in der Lage sind, die oben genannten Aufgaben zu übernehmen.

3 Die Steuerpolitik

Nachdem die außenhandelspolitischen Maßnahmen erörtert worden sind, werden wir die Steuerpolitik darstellen, mit der die Importsubstitution und die Exportdiversifikation gefördert werden.

Zur Förderung durch Steuermaßnahmen stehen die Entwicklungsländer aber einem Dilemma gegenüber: einerseits, um große Risiken der Investitionen in den importkonkurrierenden und exportorientierten Industrien zu vermindern, muß die Steuer niedrig sein oder sogar Steuerfreiheit herrschen, um dadurch einen Profit zu ermöglichen und so die Investitionen zu stimulieren; andererseits muß der Staat ein Minimum von Steuereinnahmen haben, um damit die soziale Kapitalakkumulation zu realisieren. Es müssen Straßen, Schulen, Krankenhäuser, Energieversorgungsnetze usw. gebaut werden, um external economies

zu schaffen, die die neu zu bauenden Industrien begünstigen¹.

Trotz der vorliegenden schwierigen Aufgabe werden wir aber überlegen, welche steuerlichen Maßnahmen geeignet sind, die Investition für den Aufbau der neuen einheimischen Industrien und deren weitere Entwicklung positiv zu beeinflussen. Einige Einnahmen wurden bisher weniger bzw. überhaupt nicht benutzt, obwohl sie doch erhöht oder eingezogen werden können, ohne eine größere Beeinträchtigung auf die Steuerzahler auszuüben, d.h. daß potentiellcs Steueraufkommen bisher für relativ unproduktive Zwecke verwendet wurde. Ausführlicher soll diese Behauptung so dargestellt werden:

A) Die Förderung von Neu- und Erweiterungsinvestitionen durch Steuerbegünstigungsmaßnahmen

a) tax-holiday und die Steuerkonzession

Um ein besseres Investitionsklima zu schaffen und den Investor anzureizen, ist es erforderlich, daß die neu angesiedelten Industrien in bestimmten Jahren tax-holidays oder ganze oder partielle Befreiungen von Einkommenssteuern und Körperschaftssteuern genießen. Man kann sich vorstellen, daß die privaten Investitionen, sowohl die einheimischen als auch die ausländischen, sich verzögern, falls sie ohne Steuerbegünstigung blieben, da in den Entwicklungsländern die Risiken zu groß sind. Der Hauptzweck der Steuerkonzession ist daher, die Risiken zu vermindern und Profit zu ermöglichen. Während der tax-holidays soll nicht nur Einkommen- und Körperschaftsteuerfreiheit herrschen, sondern es sollen auch die ausgeführten Kapitalanlagen, Zwischenprodukte und Rohstoffe zollfrei sein, was bereits im letzten Paragraphen erwähnt wurde.

¹ W.W.Heller, Finanzpolitik für unterentwickelte Volkswirtschaften, in: Finanzpolitik in Entwicklungsländern, Schriftenreihe des Forschungsinstituts der Friedrich-Ebert-Stiftung, Hannover 1965, S.9 - 35, S.27; United Nations, Taxes and Fiscal Policy in underdeveloped countries, New York 1954, p.16

Es ist zu beachten, daß bei tax-holidays oder einer Steuervergünstigung keineswegs eine Zulassung aller neuen Industrien oder aller Sektoren gleich begünstigt wird, vielmehr soll sie selektiv gewährt werden. Gemäß unserer Phasentheorie dürfen nur diejenigen steuerfrei bleiben (Konsumgüter, Zwischenprodukte und Kapitalgüterindustrie), die ausgewählte Pionierindustrien des jeweiligen Stadiums sind. Eine selektive Steuerkonzessionierung hat den Vorteil, daß der Aufbau der Luxusgüterindustrie nicht dadurch begünstigt wird; er wird relativ erschwert.

Die Periode der Steuerkonzession ist in verschiedenen Ländern in den einzelnen Industrien unterschiedlich. Im allgemeinen soll sie etwa 5 bis 10 Jahre dauern¹. Experten meinen: eine zu kurze Steuerkonzession hat überhaupt keinen Sinn, da die meisten Industrien innerhalb kurzer Zeit noch nicht mit Gewinn produzieren können. Eine Steuerkonzession von 10 Jahren müßte aber lang genug sein, um eine optimale Kapazitätsauslastung zu erreichen.

Man kann einwenden, daß die Steuerkonzession für die neu eingerichteten Unternehmen einen Einnahmeverlust des Staates bedeutet. Dieser Einwand übersieht, daß durch den Anreiz der Steuerkonzession neue Industrien angesiedelt werden, die sonst nicht entstehen können. Die Ansiedlung der neuen kann ihrerseits neue Einnahmequellen induzieren. Die Steuerkonzession hat so die Funktion, die Einnahmequellen zu vermehren. Ein vorübergehender Verzicht auf Steuern wird in der Zukunft kompensiert und überkompensiert werden.

¹ M.D.Brycere, Industrial Development, a.a.O., p.79;
W.A.Lewis, Development Planning, London 1966, Second impression, 1967, p.424. Tax-holiday fängt mit dem Tag der Produktion oder des Absatzes an, während die Konzession von Einkommensteuern und Körperschaftsteuern mit dem Tag der offiziellen Steuerkonzessionszulassung beginnt.

Der Hauptnachteil der tax-holidays oder der Steuerkonzession liegt darin, daß die existierenden Industrien entmutigt werden. Um diesen Nachteil zu beseitigen, müssen auch für Erweiterungsinvestitionen in den existierenden Industrien Einkommen- und Körperschaftssteuerkonzessionen gewährt werden.

b) Beschleunigte Abschreibung

Ein anderes Mittel, mit dem die Investitionen der inländischen Industrie angereizt werden können, ist die beschleunigte Abschreibung (degressive Abschreibung). Denn die Beschleunigung der Abschreibung gestattet einen schnelleren Umschlag der Investitionen, wodurch ein zinsfreier Staatskredit für den Investor vermittelt werden kann¹.

Manche Autoren, wie z.B. Bryere, Chiang argumentierten jedoch: der durch die Beschleunigung der Abschreibung hervorgerufene Anreiz für den Investor ist nur dann groß genug, wenn die Kapitalanlage durch den technischen Fortschritt rasch veraltet. Das trifft offenbar für die entwickelten Länder zu. In den Entwicklungsländern ist der technische Fortschritt noch sehr langsam. Daher liegt in der beschleunigten Abschreibung auch kein großer Anreiz für den Investor vor².

U.E. ist diese Argumentation nicht ganz unberechtigt, aber doch problematisch. Das gilt vor allem für die Überlegung von Chiang, welche auf einem falschen Ausgangspunkt basiert: die zugelassene Abschreibung wird nach der Lebensdauer der Kapitalanlage berechnet. Chiang meint, daß normalerweise die "pay-out period" eines neuen Projekts noch kürzer als

1 W.W.Heller, Finanzpolitik für unterentwickelte Volkswirtschaften, a.a.O., S.20

2 M.P.Bryere, Industrial Development, a.a.O., p.77;
S.C.Tsiang, Tax, Credit and Trade Policies, a.a.O.

die Ausnutzungsperiode der Kapitalanlage sei. "If the legal depreciation allowances are determined on the basis of the physically useful life of equipment, this would mean that the exemption for capital depreciation cannot be fully enjoyed in the period when firms expect to make a profit from the asset, but must be postponed to a more distant future when it is highly uncertain whether enough gross profit will be made to cover the allowed depreciation ..."¹. Wir sind der Auffassung, daß eine beschleunigte Abschreibung natürlich nicht nach der physischen Ausnutzungsperiode der Kapitalanlage gerechnet werden darf. Im Wort der beschleunigten Abschreibung allein wird schon angedeutet, daß die Abschreibung schneller als die normale Abschreibung, d.h. nach der technischen Lebensdauer ist; sie muß vielmehr den möglichen technischen Fortschritt berücksichtigen oder sogar schneller als das Veralten geschehen, das durch technische Innovation verursacht wird. Sonst hat die beschleunigte Abschreibung überhaupt keinen Sinn.

Wenn die beschleunigte Abschreibung schneller als die normale Abschreibung ist, d.h. die Periode der Abschreibung kürzer als die physischen Ausnutzungsjahre der Kapitalanlage ist, wird der Kapitalkauf größer. Je größer dieser ist, desto mehr wird der möglich Nettoprofit verkleinert und desto weniger Gewinnsteuern werden bezahlt. Also wirkt sich die beschleunigte Abschreibung wie die Steuerkonzession aus². In einem Grenzfall: wenn der Kapitalkauf in Höhe der Investitionsausgaben im 1. Jahr abgeschrieben werden darf, dann bedeutet dies, daß in diesem Jahr die Industrie frei von Besteuerung ist (vorausgesetzt, daß der erzielte Gewinn den Abschreibungen bzw. den Investitionsausgaben der Periode entspricht).

1 S.C.Tsiang, Tax, Credit and Trade Policies ..., a.a.O., Part I, p.186

2 C.S.Shoup, Taxes and Economic Development, in: Finanzarchiv, Bd.25, 1966, S.385 - 397, S.387

Die Summe der Abschreibung (gleich Investition) kann am Ende dieser Periode ganz als Investitionsmittel zur Verfügung stehen. Angesichts der beschleunigten Abschreibung hat Musgrave klar formuliert: "The shorter the depreciation period, the greater the benefit to owner of the depreciable asset"¹. Also besteht durch die beschleunigte Abschreibung wegen der Begünstigung des Investors doch ein größerer Anreiz für die Investitionen, auch für die Länder, deren technischer Fortschritt langsam fortschreitet; denn es ist möglich, die Periode der beschleunigten Abschreibung kürzer als die der technischen Überholung festzulegen.

c) Kompensation des Verlustes durch den Gewinn

Um die Investitionen noch mehr zu fördern, ist es auch sinnvoll, daß den Unternehmern, die während der Periode der Steuerkonzession einen Verlust erlitten haben, gestattet wird, diesen Verlust durch den erzielten Gewinn späterer Perioden zu kompensieren (Verlustvortrag). Eine derartige Kompensation kann die Unternehmer genauso begünstigen, als wenn die Periode der Steuerkonzession verlängert würde. Wenn durch die in späteren Perioden erzielten Gewinne der Verlust kompensiert werden darf, wird die Steuerbelastung der Unternehmer vermindert bzw. die Gewinnchance erhöht.

d) Anreiz zur Reinvestition

Die oben dargestellten Steuermaßnahmen beziehen sich auf die neuen Investitionen. Es ist ebenfalls erforderlich, daß der Unternehmergewinn, der nicht ausgeschüttet wird und reinvestiert wird, durch die Steuermaßnahmen begünstigt wird: dieser Gewinn soll ganz, mindestens aber zum Teil, frei von Gewinnsteuer sein.

¹ R.A.Musgrave, The Theory of Public Finance, New York 1959, p.343

B. Erhöhung von Steuern

Nach der Erörterung der Steuermaßnahmen, die zur Förderung der Investitionen ergriffen werden müssen, soll nun überlegt werden, welche Einnahmequellen bisher noch nicht bzw. zu wenig in den Entwicklungsländern ausgenutzt wurden. Das gilt in erster Linie für solche Steuern, die sonst relativ wenig Nutzungshilfen haben, weil sie zur Verschwendung von Luxusgütern oder sonstigen unproduktiven Zwecken verwendet werden. Das gegenwärtige Steuersystem der Entwicklungsländer ist durch indirekte Steuern charakterisiert, während die entwickelten Länder durch ein System direkter Steuern gekennzeichnet sind. Wir wissen ja, daß durch ein indirektes Steuersystem nicht nur ein soziales Problem existiert, sondern eine Beschleunigung der Wirtschaftsentwicklung gehemmt werden kann. Für eine erfolgreiche Importsubstitution und Exportdiversifikation ist die Änderung des Steuersystems eine notwendige Voraussetzung. Prinzipiell soll das Steuersystem so variiert werden, daß der marginale Steuersatz größer als der durchschnittliche Steuersatz ist¹. Die wichtigste Reformation wird im folgenden dargelegt:

a) Erhöhung der Einkommensteuer

Es wäre am besten und bequemsten, wenn die Investitionen der Entwicklungsländer durch ausreichende freiwillige Ersparnisse ermöglicht werden könnten: etwa 10 % vom gesamten Sozialprodukt. Leider ist dies nicht der Fall. Die einzige Alternative ist die, daß die Investitionsmittel durch Zwangssparen bzw. die Steuererhöhungen erzielt werden, wenn man von Bankkrediten und ausländischer Hilfe absieht². Die Steuererhöhung betrifft sowohl direkte als auch indirekte

1 W.A.Lewis, Development Planning, a.a.O., p.116

2 Vgl. H.S.Block, Wirtschaftliche Entwicklung und öffentliche Finanzwirtschaft, in: Finanzpolitik in Entwicklungsländern, a.a.O., S.37 - 52, S.47

Steuern. Lewis hat neuerdings vorgeschlagen: das gesamte Steueraufkommen muß sich auf 17 % des Bruttosozialprodukts ($\frac{T}{Y}$) erhöhen. Das $\frac{T}{Y}$ in den entwickelten Ländern ist etwa 30 bis 40 %¹. Wegen der unberechtigten sozialen Auswirkungen der indirekten Steuer kann man kaum fordern, daß der Schwerpunkt der Steuererhöhung bei der indirekten Steuer liegen muß, sondern bei den direkten Steuern.

Nun betrachten wir zunächst die Einkommensteuer. Auf den ersten Blick scheint es so, daß in den Entwicklungsländern das Pro-Kopf-Einkommen so niedrig ist, daß kaum noch ein Spielraum für eine Steuererhöhung besteht. Aber wenn man bedenkt, daß in diesen Ländern die Einkommensverteilung sehr ungleich ist, viel ungleicher als in den entwickelten Ländern, ist eine Erhöhung von personellen Einkommensteuern tatsächlich möglich². Unter der Berücksichtigung der sozialen Gerechtigkeit soll die Steuererhöhung auf die höheren Einkommensschichten abzielen, und zwar nicht mit einem proportionalen, sondern einem progressiven Steuertarif.

Bei der Durchführung der Einkommensteuererhöhung ist aber eine Änderung der institutionellen Faktoren notwendig. Manche Autoren haben den Vorschlag - Einführung des Einkommenssteuersystems in den Entwicklungsländern - abgelehnt. Sie lehnen es deswegen ab, weil in den Ländern die notwendigen Voraussetzungen noch nicht vorhanden seien: 1) In den Ländern existiert noch ein beachtlicher Existenzsektor (kleine Bauern); 2) es gibt in den Entwicklungsländern etwa 50 % Analphabeten; 3) es fehlt eine brauchbare und verlässlich geführte Buchhaltung; 4) den Steuerzahlern fehlt die Steuerwilligkeit und Steuerdisziplin; 5) es fehlen die qualifizierten Steuerbeamten, eine wirksame Verwaltung usw.³.

1 W.W.Lewis, Development Planning, a.a.O., p.116 und p.128

2 Die Philippinen haben beispielsweise von 1950 bis 1951 die gesamte Steuereinnahme um 80 % erhöht

3 Vortrag von R.Goode vor der 44.Jahrestagung der National Tax Association 1951. Zitat von W.W.Heller, Finanzpolitik für unterentwickelte Volkswirtschaften, a.a.O., S.32 - 33; Vgl. D.E.Schirley, Einkommensteuer für Entwicklungsländer, in: Finanzpolitik in Entwicklungsländern, a.a.O., S.103 - 108, S.106

Derartige einschränkende Bedingungen sollen, worauf Heller hingewiesen hat, nur zur Vorsicht und nicht zur Resignation raten. Um das Einkommensteuersystem einzuführen, ist es daher erforderlich, die oben genannten sozialen Hindernisse zu beseitigen und die institutionellen Bedingungen zu verbessern: Ausdehnung der Geldwirtschaft in dem bisherigen Existenzsektor, Verbesserung der Ausbildung, Erhöhung der Steuermoral, Änderung der Steuerinstitution usw.

b) Erhöhung der Vermögenssteuer

Eine andere mögliche Einnahme, die als Mittel für Importsubstitution und Exportdiversifikation zur Verfügung stehen kann, ist die Erhöhung der Vermögenssteuer. Diese Steuererhöhung soll vor allem den nicht ausgenützten Boden treffen. Wie die Erfahrung zeigt, existieren sogenannte abwesende Landbesitzer, d.h. die Besitzer des landwirtschaftlichen Bodens wohnen nicht dort, wo ihr Vermögen vorhanden ist, sondern in den großen Städten, und die Böden werden nicht genutzt. Angesichts dieser Tatsache ist eine Erhöhung der Bodensteuer sinnvoll. Sie kann nicht nur das Steueraufkommen, sondern auch die Produktivität des Bodens erhöhen, da die Besitzer zum Ausnutzen oder Verzicht ihres Vermögens gezwungen werden.

In den Städten der Entwicklungsländer ist die Situation der Grundstücke völlig anders als auf dem Land. Der Preis der Grundstücke und auch die Rente sind mit der Urbanisierung und Industrialisierung rasch gestiegen, und zwar erhöht sich der Bodenpreis umso stärker, je näher das Grundstück zur Stadtmitte liegt. Durch solche Preiserhöhungen fallen den Besitzern große windfall profits zu. U.E. ist es daher gerechtfertigt, daß die windfall profits durch eine Erhöhung der städtischen Grundsteuern bzw. land value increment tax weggesteuert werden. Ferner, um die städtischen Bodensteuern zu beseitigen, ist es nützlich, eine transfer tax zu erheben.

Es lohnt sich auch zu überlegen, ob in den Entwicklungsländern die Erbschaftssteuer erhöht werden soll. Zweck der Erhöhung der Erbschaftssteuer ist nicht nur die Vermeidung der Vermögenskonzentration, woraus große Sozialprobleme entstehen können, sondern es können die Mittel aus dieser Steuererhöhung für die Investition zum Aufbau der einheimischen Industrie zur Verfügung gestellt werden. Bei der Erhöhung der Erbschaftssteuer ist es nötig, die Schenkungssteuer gleichzeitig zu erhöhen, um eine Steuerumgehung zu verhindern.

c) Erhöhung der Ausgabensteuer

Eine Alternative zur Einkommensteuer ist die Ausgabensteuer. Um das genannte Sparen wirksam zu erhöhen, hat Kaldor für Ceylon vorgeschlagen, daß Ausgabensteuern erhoben werden sollen. Die Ausgabensteuer bedeutet: die Besteuerung wird nach der gesamten Ausgabe bemessen und die Ersparnisse werden steuerfrei gelassen. M.a.W. sind die gesamten Ausgaben die Steuerbemessungsgrundlage. Man kann sich vorstellen, daß die Ausgaben wegen der Steuererhöhung schrumpfen werden. Der Nettoeffekt der Ausgabenschrumpfung impliziert praktisch eine Erhöhung von Ersparnissen.

Die von Kaldor vorgeschlagene expenditure tax wurde bereits von manchen Ökonomen, wie z.B. Schoup, kritisiert. Man bezweifelt vor allem den Nettoeffekt der Erhöhung von Ersparnissen. Schoup vertritt folgende Ansicht¹:

aa) Wenn eine vorübergehende Ausgabensteuer in den Entwicklungsländern durchgeführt wird, dann stimuliert die Steuer einen starken Substitutionseffekt zu Gunsten der zukünftigen Konsumption: Dies gilt vor allem in der Anfangsperiode der Einführung von Ausgabensteuern.

¹ C.S.Schoup, Tax and Economic Development, a.a.O., p.390 - 391

bb) Wenn eine permanente Ausgabensteuer eingerichtet wird, ist die Erhöhung von Ersparnissen auch nicht ganz sicher. Denn das Pro-Kopf-Einkommen der Entwicklungsländer ist so niedrig, daß den Haushalten neben ihren notwendigen Ausgaben kaum etwas übrig bleibt. Das Sparen ist gering. In manchen Haushalten entstünde sogar Entsparen, falls sie noch Steuern zahlen müßten. Ferner besteht die Gefahr, daß der "gainful consumption" besteuert wird.

U.E. ist eine derartige Kritik nicht ganz berechtigt. Denn: das Ziel der Ausgabensteuer ist es, die unnötige Konsumption, vor allem von Luxusgütern, und die Verschwendung zu verhindern und die Ersparnisse zu erhöhen (in vielen armen Ländern gibt es eine primitive Philosophie: Iß und trink, denn morgen werden wir sterben), und nicht das Existenzminimum zu gefährden. Anders formuliert richtet sich die Ausgabensteuer auf die höheren Einkommensschichten, die stetig Luxusgüter kaufen oder sonstige Verschwendung betreiben. Ferner werden solche Verschwendung und die lebensunnötige Konsumtion mit progressiven Steuersätzen belastet. Also sind wir der Meinung, daß durch die Ausgabensteuer doch eine wesentliche Erhöhung von Ersparnissen erzielt werden kann, selbst wenn die Erhebung der Ausgabensteuer vorübergehend ist. Die genannte primitive Philosophie wird eine weitgehende Substitution des gegenwärtigen Konsums durch den zukünftigen verhindern; ein hoher progressiver Ausgabensteuersatz wird aber die Ausgaben einschränken.

d) Die Exportsteuer

Wegen der Diversifizierung des Exports ist eine Einführung der Exportsteuer bedeutsam, wobei diese natürlich nicht alle Exporte, sondern die traditionellen Exporte, vor allem die Landwirtschaftsprodukte, betreffen müßte. Manche Länder Asiens haben bereits Exportsteuern eingeführt: z.B. wurden in China (Taiwan) Exportsteuern auf Bananen, Champignons und Spargel erhoben, den drei wichtigen landwirt-

schaftlichen Exportgütern Chinas (Taiwan). Eine derartige Erhebung von Exportsteuern ist unserer Meinung nach durchaus sinnvoll, da langfristig die Expansion der Exportprodukte durch die niedrige Einkommenselastizität beschränkt wird. Sie dient dem Zweck der Vermeidung von Angebotsüberschüssen. Es ist auch möglich, die windfall profits wegzusteuern, wenn eine Boomphase des Weltmarkts vorliegt und die Preise der Güter steigen. Noch wichtiger ist es aber, die Steueraufkommen als Mittel für die Entwicklung der Exporte von neuen landwirtschaftlichen Gütern und Industriegütern zur Verfügung zu stellen. Allerdings ist zu beachten, daß die Steuersätze flexibel sein sollten, so daß die Steuer antizyklisch wirkt¹. Der Vorteil der flexiblen Steuersätze liegt darin, daß in Boomphasen die windfall profits weggesteuert werden und in Rezessionsphasen die Exporteure nicht durch große Steuern belastet werden.

4 Die Kreditpolitik

Die gegenwärtigen Bankkredite der Entwicklungsländer sind dadurch gekennzeichnet, daß der Hauptanteil der Kredite kurzfristige Kredite sind. M.a.W. fehlen in den Entwicklungsländern die mittelfristigen und vor allem die langfristigen Bankkredite. Außerdem wurden die Kredite der Entwicklungsländer zum großen Teil von den kommerziellen Banken zur Verfügung gestellt. In Indien ist beispielsweise 80 %

1 Die antizyklische Wirksamkeit der Exportsteuer ist von der möglichen Überwälzung abhängig: je kleiner die Nachfrageelastizität des Auslands ist, desto mehr kann die Steuer auf ausländische Konsumenten überwälzt werden (Steuerfortüberwälzung); je kleiner die Angebotselastizität der Produktionsfaktoren ist, desto mehr kann die Steuer auf die Faktoren überwälzt werden (Steuerrücküberwälzung). Vgl. C.E. Staley, Exportsteuern in Ceylon 1948 - 1952, in: Finanzpolitik in Entwicklungsländern, a.a.O., S.239 - 253, S.240

der Exportkredite von den kommerziellen Banken finanziert¹. Die Zinssätze der Kredite sind sehr hoch, wenn man sie mit denen der entwickelten Länder vergleicht, in denen für die Unternehmer noch andere Finanzierungsmöglichkeiten etwa darin bestehen, daß die benötigten Fremdfinanzierungsmittel auf dem Kapitalmarkt beschafft werden können. Für die meisten Entwicklungsländer fehlt aber diese Finanzierungsmöglichkeit, da in den Ländern ein Kapitalmarkt überhaupt noch nicht existiert. Wo er bereits organisiert ist, spielt er aber noch kaum eine große Rolle.

Um die Importsubstitution und die Exportdiversifikation durchzuführen, sind aber längerfristige Kredite notwendig, weil die Kapitalbindung der neu angesiedelten Industrien länger als die in traditionellen Sektoren ist: vom Aufbau bis zur Produktion und zum Absatz wird in diesen Industrien eine relativ lange Zeit gebraucht. Wenn die Güter exportiert werden, wird vermutlich noch mehr Zeit gebraucht.

Um das Problem der gegenwärtigen Finanzierungsschwierigkeit zu überwinden, ließe sich an eine Politik des billigen Geldes seitens der Zentralbank denken, wodurch ausreichender Kredit zu niedrigeren Zinsen dem Unternehmer zur Verfügung stehen würde. Vor einer derartigen Lösung müssen wir hier nachdrücklich warnen. Denn das Betreiben einer Politik des billigen Geldes der Notenbank bedeutet nichts anderes als der Beginn einer Inflation! Wie die Entwicklungsländer oft erlebt haben, kann die Inflation nicht nur eine vom sozialen Standpunkt ungerechtfertigte Umverteilung und eine Fehlallokation der Ressourcen hervorrufen. Ein entscheidendes Problem der Inflation liegt in der Erschwernis der Exporte. Die Schwierigkeit wird dadurch verursacht, daß in der Inflationszeit die Löhne steigen. Die steigenden Löhne treiben die Kosten der Produktion von Exportgütern nach oben: eine

1 United Nations, Trade and Development, a.a.O.

Löhne-Kosten Spiral Inflation. Es folgt dann eine Preiserhöhung. Die Preiserhöhung der Exportgüter wird offenbar die Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt abschwächen. Ähnlich wird die importsubstituierende Produktion beeinträchtigt. Hinsichtlich dieser Tatsache lehnen wir daher die Inflationsmethode ab¹.

Die vernünftige Lösung dieser Finanzierungsschwierigkeiten ist die durch inflationsfreie Kredite. Die inflationsfreien Kredite können zur Verfügung gestellt werden, wenn sich das Sparen erhöht. Außerdem ist es auch erforderlich, den Kapitalmarkt zu organisieren bzw. die Funktionsfähigkeit des existierenden Kapitalmarkts zu erhöhen; das soll nicht dem Spekulationszweck dienen. Es wird wahrscheinlich bezweifelt, ob sich die Ersparnisse überhaupt erhöhen lassen, wenn das Pro-Kopf-Einkommen so niedrig ist: jetzt macht die Sparquote 2 - 6 % aus². Diese Zweifel möchten wir sofort zurückweisen: man muß bedenken, die niedrigeren Ersparnisse der unterentwickelten Volkswirtschaften in der Gegenwart bedeutet nicht, daß sich die zukünftigen Ersparnisse nicht erhöhen lassen. Weiter impliziert ein niedriges Pro-Kopf-Einkommen auch nicht, daß die niedrigen Ersparnisse bleiben müssen, der Grund dafür liegt in der ungleichen Einkommensverteilung. U.E. ist die wichtigste Bedingung für freiwilliges Sparen die Geldwertstabilität: wenn die Verminderung der Kaufkraft des Geldes noch größer als die Zinssätze des Sparens sind, besteht natürlich kaum ein Anreiz zum Sparen, vielmehr wird man Gold anhäufen oder ausländische Währung kaufen, deren Wert stabil ist, oder noch besser Vermögen, vor allem Boden, Wohnungen und sonstige Werte kaufen, damit die Kaufkraft erhalten bleibt und Profite erzielt werden.

1 Wir meinen nicht, daß die Inflation überhaupt nicht als eine Finanzierungsmethode angewendet werden kann. Aber sie ist allenfalls unter den Bedingungen der effektiven Kontrolle zuzulassen. Erfahrungsgemäß können die Entwicklungsländer solche Bedingungen nicht erfüllen. Deswegen haben wir die Methode der Inflation abgelehnt.

2 W.W.Lewis, Development Planning, a.a.O., p.118

Aus der Erörterung soll klar werden: das Sparen kann sich nur unter der Bedingung der Geldwertstabilität erhöhen.

Um die Finanzierungsschwierigkeiten zu überwinden, ist es sinnvoll, die Bankkredite zu koordinieren, d.h. die Geschäftsbanken stellen die kurzfristigen Kredite zur Verfügung, welche für die Produktion und den Export der kurzlebigen Konsumgüter benötigt werden. Die Zentralbank stellt die langfristigen Kredite mit niedrigeren Zinssätzen, die private Banken wegen des größeren politischen und zahlungsbedingten Risikos nicht anbieten wollen, die aber für die Produktion und vor allem den Export der langlebigen Konsumgüter, Zwischenprodukte und Kapitalgüter benötigt werden. Freilich sollen aus dem Grund der Knappheit von Mitteln die Kredite selektiv gewährt werden.

Wir sind auch der Meinung, daß außer den von der Zentralbank zur Verfügung gestellten langfristigen Krediten, Kredite einer speziellen Bank, nämlich einer organisierenden Entwicklungsbank oder Import-Export-Bank zur Verfügung stehen sollen. Dies ist deshalb nötig, weil die durch den unbekannten ausländischen Absatzmarkt bedingten Risiken für neue Exportgüter sehr groß sind. Es wäre dann besser, wenn ein Teil des Exportrisikos auf besondere Risikoträger, auf Versicherungsgesellschaften und vor allem auf den Staat überwälzt werden könnten¹.

Es ist bereits von manchen Ökonomen darauf hingewiesen worden, daß im allgemeinen die Kreditfrist ein wichtiger Wettbewerbsfaktor auf dem gegenwärtigen Weltmarkt ist: "Der Konkurrenzkampf spielt sich heute nicht nur auf der Ebene des Preises und der Qualität ab, sondern in starkem Maße auch auf der Ebene der Zahlungsbedingungen"². Wegen derartiger Wettbewerbskämpfe ist es auch erforderlich, daß die Zentralbank die Aufgabe der langfristigen Kredite übernimmt.

1 H. Bachmann und E. Gsell, Die Exportfinanzierung, Zürich 1954, S.27

2 Ebenda, S.27

Schlußfolgerungen:

Aus der Untersuchung der vorliegenden Arbeit ergibt sich folgendes:

- 1) Die Entwicklungsländer stehen einer Verlangsamung der Exporte und einer Steigerung der Importe gegenüber. Daraus folgt die Verschlechterung der terms of trade, die Passivierung der Zahlungsbilanz und die relative Stagnation des Wirtschaftswachstums.
- 2) Die wichtigsten Gründe für die sich verlangsamenden Exporte sind darin zu sehen, daß die traditionellen Exporte fast immer nur aus zwei oder drei landwirtschaftlichen Produkten bestehen, deren Nachfrageelastizität sowohl in bezug auf das Einkommen als auch in bezug auf den Preis sehr niedrig ist, und daß die entwickelten Länder mehr und mehr eine Substitution dieser Güter durch synthetische Produkte vornehmen. Die steigenden Importe sind auf die Bevölkerungsexpansion, die Volkseinkommenserhöhung und die Industrialisierung zurückzuführen.
- 3) Um die verursachenden Faktoren für die niedrigen Exporte und die relative Stagnation zu beseitigen, die terms of trade zu verbessern, die Zahlungsbilanzlage zu sanieren und das Wirtschaftswachstum zu beschleunigen, finden wir, daß die Zwillingsmaßnahmen - Importsubstitution und Exportdiversifikation - die richtige Therapie sind.
- 4) Wenn die Ziele der Importsubstitution und der Exportdiversifikation erreicht werden sollen, müssen wichtige Bedingungen bei der Durchführung der beiden Maßnahmen beachtet werden, und zwar sowohl auf der Nachfrageseite (Marktgröße) als auch auf der Angebotsseite (verfügbare Faktoren). Ein Mißachten dieser Bedingungen kann zu einer Fehlallokation der Ressourcen führen.

5) Die komparative Kostentheorie - vor allem das Heckscher-Ohlin-Modell - kann nicht als Prinzip der gegenwärtigen Industrialisierung der Entwicklungsländer gelten und angewandt werden. Denn die Außenhandelsentwicklung nach den Richtlinien der komparativen Vorteile kann eine komparative Verlangsamung der Wirtschaftsentwicklung für die unterentwickelten Volkswirtschaften mit sich bringen, wenn die externe Nachfrage relativ stagniert. Es gibt sehr wenige komparative Vorteile, die sich a priori feststellen lassen; sie müssen erst durch die Wirtschaftspolitik gefördert und ermöglicht werden. Es ist denkbar, daß durch die Importsubstitution und die Exportdiversifikation eine völlig andere internationale Arbeitsteilung erfolgt als die traditionelle.

6) Es ist sinnvoll, daß die Importsubstitution und die Exportdiversifikation unter Berücksichtigung der Einkommenselastizitäten und der linkage effects stufenweise durchgeführt werden. Eine ehrgeizige stufenlose Industrialisierung oder Überbetonung des Industriesektors und Vernachlässigung des Landwirtschaftssektors und des Tertiärsektors wird Engpässe bzw. Überkapazitäten entstehen lassen und somit auch ernsthafte Sozialprobleme.

7) Aus der Aufnahme der einheimischen Produktion folgt unter keinen Umständen, daß die gesamten Importe absolut zurückgehen: sie steigen weiter, aber die Importstruktur wird sich ändern. Kurzfristig besteht bei der Durchführung der Importsubstitution und der Exportdiversifikation keine Aussicht, daß die Zahlungsbilanzlage der Entwicklungsländer gebessert wird, vielmehr wird sie verschlechtert. Langfristig wird sie jedoch aktiviert. Die terms of trade werden ceteris paribus sowohl kurzfristig als auch langfristig gebessert. Das Volkseinkommen wird sich mit zunehmender Substitution und Diversifikation erhöhen. Um das Pro-Kopf-Einkommen zu erhöhen, soll die Bevölkerungsexpansion eingeschränkt und der Konsum gehemmt bzw. das Sparen gefördert werden.

8) Es ist erforderlich, komplementäre Maßnahmen zu ergreifen. Allerdings muß man beachten, daß dadurch Nebenwirkungen ausgelöst werden können. Die Empfehlung, Schutzmaßnahmen zu ergreifen, impliziert keineswegs, daß alle Industrien und Branchen gleichermaßen geschützt werden sollen: um die ineffizienten Zweige zu beseitigen, müssen sie selektiv gewährt werden. Die Schutzmaßnahmen sind nur vorübergehende Maßnahmen. Sie müssen später abgebaut werden, um die Industrien dem internationalen Wettbewerb auszusetzen.

A n h a n g

$$\frac{A}{B} = a \left(\frac{Y}{B} \right)^{\epsilon_1} \quad (1)$$

$$\frac{Im}{A} = b \left(\frac{O}{B} \right)^{-\epsilon_2} \left(\frac{Ex}{Y} \right)^{\epsilon_3} \quad (2)$$

Durch Umformulierung erhält man

$$A = aY^{\epsilon_1} B^{1-\epsilon_1} \quad (1)'$$

$$A = \frac{1}{b} Im^{\epsilon_2} B^{-\epsilon_2} Ex^{-\epsilon_3} Y^{\epsilon_3} \quad (2)'$$

$$(1)' = (2)', \quad aY^{\epsilon_1} B^{1-\epsilon_1} = \frac{1}{b} Im^{\epsilon_2} B^{-\epsilon_2} Ex^{-\epsilon_3} Y^{\epsilon_3}$$

$$Im = abY^{\epsilon_2 - \epsilon_3} O^{-\epsilon_2} Ex^{\epsilon_3} B^{1 + \epsilon_2 - \epsilon_1} \quad (3)$$

Differenzieren wir (3) nach A, dann ergibt sich

$$\frac{dIm}{dA} = \frac{\partial Y}{\partial A} (\epsilon_1 - \epsilon_3) - \epsilon_2 \frac{\partial O}{\partial A} + \epsilon_3 \frac{\partial Ex}{\partial A} + (1 - \epsilon_2 - \epsilon_1) \frac{\partial B}{\partial A} \quad (4)$$

$$\text{Wenn } \frac{dIm}{dA} = \Delta Im; \quad \frac{\partial Y}{\partial A} = \Delta Y; \quad \frac{\partial O}{\partial A} = \Delta O; \quad \frac{\partial Ex}{\partial A} = \Delta Ex$$

$$\frac{\partial B}{\partial A} = \Delta B; \quad \frac{\Delta O}{\Delta Y} = \rho; \quad \frac{\Delta Ex}{\Delta Y} = \lambda$$

Setzen wir sie in (4) ein

$$\Delta Im = \Delta Y (\epsilon_1 - \epsilon_3) - \epsilon_2 \Delta O + \epsilon_3 \Delta Ex + (1 + \epsilon_2 - \epsilon_1) \Delta B \quad (5)$$

Nach der Lösung von Maizels

$$\Delta Im = (\Delta Y - \Delta B) \left[\epsilon_1 - \rho \epsilon_2 + (\lambda - 1) \epsilon_3 \right] +$$

$$\Delta B \left[1 - (\rho - 1) \epsilon_2 + (\lambda - 1) \epsilon_3 \right]$$

$$= \Delta Y \left(\epsilon_1 - \frac{\Delta O}{\Delta Y} \epsilon_2 + \frac{\Delta Ex}{\Delta Y} \epsilon_3 - \epsilon_3 \right) -$$

$$B \left(\epsilon_1 - \frac{\Delta O}{\Delta Y} \epsilon_2 + \frac{\Delta Ex}{\Delta Y} \epsilon_3 - \epsilon_3 \right) +$$

$$B \left(1 - \frac{\Delta O}{\Delta Y} \epsilon_2 + \epsilon_2 + \frac{\Delta Ex}{\Delta Y} - \epsilon_3 \right)$$

$$= \Delta Y (\epsilon_1 - \epsilon_3) - \epsilon_2 \Delta O + \epsilon_3 \Delta Ex + \Delta B (1 + \epsilon_2 - \epsilon_1) \dots (6)$$

$$(5) = (6)$$

L i t e r a t u r v e r z e i c h n i s

- Ackley, Gardner und Dini Lamberto, Steuer- und Kredithilfen bei der industriellen Entwicklung Süditaliens, in: Finanzpolitik in Entwicklungsländern, Friedrich-Ebert-Stiftung, 1965
- Agarwala, A.N. and Singh, S.P. (editors), The Economics of Underdevelopment. New York, 1963
- Aialah, M.K., The Long-Term Movement of the Terms of Trade between Agricultural and Industrial Products, 1958
- Aubrey, Henry G., The Long-Term Future of United States Imports and its Implication for Primary Producing, in: American Economic Review, Vol. XLV, May 1955
- Bachmann, Hans, Gsell, Emil und Aldenspach, Heinz, Die Exportfinanzierung, Zürich und St.Gallen 1954
- Baer, Werner und Kerstenetzky, Isaac, Imports substitution and Industrialization in Brazil, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol.54, 1964
- Baer, Werner and Hervé, Michel E.A., Employment and Industrialization in Developing Countries, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. LXXX, 1966
- Balogh, Thomas, Economic Policy and Price System, in: Economic Bulletin for Latin America, Vol.VI, No.1, March 1961
- Baldwin, Robert E., Export Technology and Development from a Subsistence Level, in: Economic Journal, Vol.LXXVIII, March 1963
- Derselbe, Secular Movements in the Terms of Trade, in: American Economic Review, Vol.XLV, May 1955
- Derselbe, Economic Development and Growth, New York, London, Sidney 1966
- Derselbe, Patterns of Development in New Settled Regions, The Manchester School, May 1956

- Baldwin, Robert E., The Commodity Composition of Trade: Selected Industrial Countries 1900 - 1954, in: The Review of Economics and Statistics, 1958
- Bauer, P.T., A Note on the Capacity to Import and Economic Development, in: Economic Journal, Vol. 71, 1965
- Derselbe, Economics as a Form of Technical Assistance, in: The Manchester School of Economics and Social Studies, Vol.XXXV, No.2, May 1967
- Derselbe, International Economic Development, in: Economic Journal, Vol.69, 1959
- Benhan, F., Das reale Austauschverhältnis, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehung, hrsg. von K.Rose, Köln, Berlin 1965
- Bernstein, E.M., Some Economic Aspects of Multiple Exchange Rates, in: International Monetary Fund Staff Papers, Vol.I, No.3, September 1950
- Bhalla, A.S., Investment Allocation and Technological Choice - A Case of Cotton Spinning Technique, in: The Economic Journal, 1964
- Bhagwati, Jagdish, The Pure Theory of International Trade, in: The Economic Journal, 1964
- Derselbe, Growth, Terms of Trade and Comparative Advantage, in: Economia Internazionale, Vol. XII, 1959
- Derselbe, Immiserizing Growth: A Geometrical Note, in: Review of Economic Studies, Vol.XXV, No.3, June 1958
- Derselbe, International Trade and Economic Expansion, in: American Economic Review, Vol.XVIII, 1958
- Billerbeck, Klaus, Die Konsequenzen der Industrialisierung der Entwicklungsländer für die Industrieländer, Köln und Opladen 1964
- Black, J., Zollargumente, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, hrsg. von K.Rose, a.a.O.
- Block, Henry S., Wirtschaftliche Entwicklung und öffentliche Finanzwirtschaft, in: Finanzpolitik in Entwicklungsländern, Friedrich-Ebert-Stiftung, a.a.O.

- Blair, Andrew R., Import Bottleneck and Inflation: The Case of Brazil, in: Oxford Economic Papers, Vol. 19, July 1967, No.2
- Boettcher, Erik, Phasentheorie der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 1959
- Bottomley, Anthony, Agriculture, Demand and Economic Development, in: Economia Internazionale, Vol.XIX, 1966
- Boserup, Mogens, Agrarian Structure and Take-Off, in: The Economics of Take-off into sustained Growth, ed. by W.W.Rostow, London 1963
- Brentano, L., Die Schranken des überwiegenden Industriestaats, Berlin 1901
- Brown, A.J., Industrialization and Trade, London 1943
- Bruton, H.J., Growth Models and Underdeveloped Countries, in: Journal of Political Economy, August 1955; reprinted in: The Economics of Underdevelopment, ed. by Agarwala, A.N. and Singh, S.P., a.a.O.
- Derselbe, Principles of Development Economics, Prentice-Hall 1965
- Bryce, Murray D., Industrial Development: A Guide for Accelerating Economic Growth, New York 1960
- Buchanan, N.S. and Ellis, H.S., Approaches to Economic Development, New York 1955
- Bulhões, O.G. de, Agriculture and Economic Development, in: The Economics of Take-off into Sustained Growth, ed. by W.W.Rostow, a.a.O.
- Cameron, B.D., Import Substitution, in: The Economic Record, Vol.40, No.92, Dec.1964
- Cameron, R. Economic Development: Some Lessons of History for Development, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. LVII, No.2, May 1957
- Cairncross, A.K., Factors in Economic Development, London 1962
- Derselbe, World Trade in manufacture since 1900, in: Economia Internazionale

- Caves, Richard E., "Vent for Surplus" Models of Trade and Growth, in: Trade, Growth and the Balance of Payment, Essays in Honor of G. Haberler, Amsterdam 1965
- Derselbe, Trade and Economic Structure, Cambridge/Mass. 1960
- Corden, W.M., Tariffs, Subsidies and the Terms of Trade, in: Economica, Vol. XXIV, 1957
- Condliffe, John B., Die Industrialisierung der wirtschaftlich rückständigen Länder, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 37, 1933
- Carlos, F. Diaz-Alejandro, On the Import Intensity of Import Substitution, in: Kyklos, Vol. XVIII, Fasc. 3, 1965
- Chen, Ting-An, Arbeitsintensiv oder Kapitalintensiv? ein Beitrag zur Wahl der Produktionstechnik der Entwicklungsländer, in: Journal of Public Finance and Economics, No. 11, Taipei 1968 (chinesisch)
- Chenery, Hollis B., Patterns of Industrial Growth, in: American Economic Review, Vol. 50, 1960
- Derselbe, Land: The Effects of Resources on Economic Growth, in: Economic Development with special Reference to East Asia, ed. by K. Berrill, London 1964
- Derselbe, Comparative Advantage and Development Policy, in: Survey of Economic Theory, Vol. II, London 1965
- Derselbe, Approaches to Development Planning, in: Problems in Economic Development, ed. by E. A. G. Robinson, London 1965
- Derselbe, The Role of Industrialization in Development Programs, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. XLV, May 1955
- Chenery, H. B., Shishido, S., Watanabe, T., The Patterns of Japanese Growth 1914 - 1954, in: Economica, Jan. 1962
- Chiang, Alpha C. Der Demonstrationseffekt in einer geplanten Wirtschaft, in: Konsum und Nachfrage, hrsg. von Erich und Monika Streissler, Köln, Berlin 1966

- Chudson, Walter A., Comparative Costs and Economic Development, An African Case, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 34, 1964
- Clark, Collin, The Conditions of Economic Progress, 1st edition, New York 1940; 2nd edition, New York 1951; 3rd edition, New York 1952
- Delivanis, D.J., Die Voraussetzungen der Handelsbilanzsanie- rung durch Inlandserzeugung von bisher ein- geführten und bisher nicht ausgeführten Gü- tern, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, 1966
- Dias-Alezando, Carlos F., On the Import Intensity of Import Substitution, in: Kyklos, Vol.XVII, 1965
- Dorrance, G.S., The Income Terms of Trade, in: Review of Economic Studies, No.39, 1948
- Dosser, Douglas, General Investment Criteria for Less De- veloped Countries, : A Post-Mortem, in: Scottish Journal of Political Economy, wiederabgedruckt in: Leading Issues in Development Economics, ed. by G.M.Meier
- Dowic, J.A., Productivity Growth in Goods and Servies: Australia, U.S.A., U.K., in: Economic Re- cord, Vol.42, 1966
- Downing, R.I., The Vernon Report: Summary of the Report, in: Economic Record, Vol.42, 1966
- Eckstein, Christoph, Die Handelspolitik im Dienste der Ent- wicklungspolitik, in: Außenwirtschaft, Bd.19, 1964
- Eckaus, R.S., The Factor Proportions Problem in Under- developed Areas, in: American Economic Review, reprinted in: The Economics of Underdevelopment, ed. by A.N.Agarwala and S.P.Singh, a.a.O.
- Derselbe, Technological Change in the Lesse Develo- ped Areas in Development of the Emerging Countries, Washington D.C. 1962; reprint- ed in: Leading Issues of Development Eco- nomics, ed. by G.M.Meier, a.a.O.

- Ellis, Howard S., A Prospective of International Trade and Economic Development, in: Economic Development and International Trade, ed. by Paul D.Zook
- Derselbe (edit.), Economic Development for Latin America, Proceedings of a Conference held by the International Economic Association, London 1961
- Ellsworth, P.T., Import Substitution in Pakistan: Some Comment, in: The Pakistan Development Review, Vol.VI, Autum 1966
- Eucken, Walter, Die Grundlage der Nationalökonomie, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1950
- Findlay, R., Optimal Investment; Allocation between Consumer Goods and Capital Goods, in: Economic Journal, March 1966
- Findlay, R. and Grubert, H., Factor Intensities Technological Progress and Terms of Trade, in: Oxford Economic Papers, Feb. 1959
- Fietze, S., Fleming, G. u.a., Auswertung der Dokumentation der Welthandelskonferenz, Heft 1/1965, Stuttgart 1965
- Fuchs, R., The Growing Importance of the Service Industries, in: Journal of Business, Vol. XXVIII, Oct. 1965
- Galenson, W. and Leibenstein, H., Investment Criteria, Productivity and Economic Development, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol.LXIX, No.3, Aug.1955
- Gerschenkon, Alexander, Economic Backwardness in Historical Perspective, Cambridge/Mass. 1962
- Giersch, H., Stufen und Fortschrittsperioden der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.15, 1955
- Goss, R.O., Investment in Shipping and the Balance of Payment: A Case Study of Import Substitution, in: The Journal of Industrial Economics, Vol.XIII, 1964 - 65

- Griffin, Keith B., and Glassburner, Bruce, An Evaluation of Pakistan's Third Five Year Plan, in: The Journal of Development Studies, Vol.II, No.4, July 1966
- Griffin, Keith B., Reflection on Latin American Development, in: Oxford Economic Papers, March 1966
- Hagen, E.E., An Economic Justification for Protectionism, in: Quarterly Journal of Economics, Nov. 1958
- Habakkuk, H.T. Historical Experience of Economic Development, in: Problems in Economic Development, Proceedings of a Conference, held by the International Economic Association, ed.by E.A.G.Robinson, a.a.O.
- Haberler, G., Introduction, in: Review of Economics and Statistics, 1958
- Derselbe, Some Problems in the Pure Theory of International Trade, in: Economic Journal, Vol. LX, 1950
- Derselbe, Terms of Trade and Economic Development, in: Economic Development for Latin America, ed. by H.S.Ellis, a.a.O.
- Derselbe, International Trade and Economic Development, National Bank of Egypt, 50th Anniversary Commemoration Lectures, Cairo 1959
- Hamilton, Alexander, The Reports of Alexander Hamilton, ed. by J.E.Cooke, New York 1964
- Haig, B.D., The Measurement of Real Expenditure and Product of Goods and Services, in: The Economic Record, Vol.42, 1966
- Harbison, F., Entrepreneurial Organisation as a Factor in Economic Development, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol.LXX, 1956
- Harrod, R.F. and Hague (edit.), International Trade Theory in a Developing World, by International Economic Association, London 1963

- Hasankbar, M., The Capital Coefficient in the Process of Economic Growth, in: *Economia Internazionale*, Vol.18, 1965
- Helander, S., Theorie der Entwicklungsländer, in: *Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik*, hrsg. von E.H.Sieber, Berlin 1963
- Heller, W.W., Fiscal Policies for Underdeveloped Economies, in: *Conference on Agricultural Taxation and Economic Development*, ed. by H.P. Wald, Cambridge/Mass. 1954, reprinted in: *Leading Issues in Development Economics*, ed. by G.M.Meier, a.a.O.
- Derselbe, Finanzpolitik für unterentwickelte Volkswirtschaften, in: *Finanzpolitik in Entwicklungsländern*, Friedrich-Ebert-Stiftung, a.a.O.
- Hensley, R.J. and Schwartz, E., The Terms of Trade and Balance of Payment Problems, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd.100, Heft 1, 1968
- Hesse, H., Strukturwandlung im Welthandel 1950 - 1960/61, Tübingen 1967
- Derselbe, Die Industrialisierung der Entwicklungsländer in ihren Auswirkungen auf den internationalen Handel, in: *Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft*, Festschrift für A.Pre-döhl, hrsg. von H.Jürgensen, 1964
- Derselbe, Der Außenhandel in der Entwicklung unterentwickelter Länder unter besonderer Berücksichtigung Lateinamerikas, Tübingen 1961
- Derselbe, Importsubstitution und Entwicklungspolitik, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 124.Bd., H.4, 1968
- Hesse, K., Außenwirtschaft und Entwicklungspolitik, in: *Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik*, hrsg. von E.H.Sieber, a.a.O.
- Hicks, J.R., *Essays in World Economics*, Oxford 1959
- Derselbe, The Long-Run Dollar Problem, in: *Essays in World Economics*, a.a.O.

- Hicks, J.R., Reflection on the Economic Problems of Ceylon, Colombo 1959, reprinted in: Leading Issues in Development Economics, ed. by G.M.Meier, a.a.O.
- Derselbe, National Economic Development in International Setting, in: Essays in World Economics
- Derselbe, An Inaugural Lecture, in: Oxford Economic Papers, June 1953
- Hicks, U., Development Finance, Oxford 1965
- Higgins, B., Economic Development, Principles, Problems, and Policies, New York 1959
- Hilgerdt, F., Industrialization and Foreign Trade, Geneva 1945
- Hirshman, Albert O., Discussion on Comparative Costs and Economic Development, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol.54, 1964
- Derselbe, National Power and the Structure of Foreign Trade, Berkeley/California 1954
- Derselbe, The Political Economy of Import-Substituting Industrialization, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol.LXXXII, Feb.1968, No.1
- Derselbe, The Strategy of Economic Development, New Haven 1959
- Derselbe, Effect of Industrialization on the Markets of Industrial Countries, in: The Progress of Underdeveloped Area, ed. by B.F.Hoselitz, University of Chicago Press 1952
- Hoffmann, L. Entwicklungstheorie des Wachstums, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd.121, Heft 3, 1965
- Derselbe, The Import Intensity of Import Substitution; ceteris paribus versus mutatis mutandis, in: Kyklos, 1967

- Hoffmann, W.G., Stadien und Typen der Industrialisierung, Jena 1931
- Derselbe, The Growth of Industrial Economies, Manchester University Press 1958, translated from German "Studien und Typen der Industrialisierung" by W.O.Hernderson and W.H.Chaloner
- Derselbe, Industrialisierung, in: Handbuch der Sozialwissenschaft, Bd.5, Tübingen 1956
- Derselbe, The Take-off in Germany, in: The Economics of Take-off into sustained Growth, ed. by W.W.Rostow, London 1963
- Hoselitz, B.F., Theories of Stages of Economic Growth, in: Theories of Economic Growth, ed.by.Hoselitz, The Free Press of Glence, 2nd. edition 1963
- Derselbe (edit.), The Progress of Underdeveloped Area, University of Chicago Press, 1952
- Hughes, H., The Vernon Report: The Industrial Pattern: Mining, Manufacturing and Tertiary, in: Economic Record, Vol.42, 1966
- Johnson, H.G., Planning and the Market in Economic Development, in: Pakistan Economic Journal, Vol. VIII, 1968, No.2, reprinted in: Johnson, H. G., Money, Trade and Economic Growth, London 1964, 2nd. edition
- Derselbe, Optimal Trade Intervention in the Presence of Domestic Distortion, in: Trade, Growth and Balance of Payment, Amsterdam 1965
- Derselbe, Comparative Costs and Commercial Policy, in: Money, Trade and Economic Growth, a.a.O.
- Derselbe, International Trade and Economic Growth, Studies in Pure Theory, London 4. edit. 1967
- Johnson, L.L., Problems in Evaluating Latin American Development, in: Oxford Economic Papers, Vol. 19, No.2, July 1967
- Johnston, B.F. and Mellor, J.W., The Role of Agriculture in Economic Development, in: American Economic Review, Sept.1961, reprinted in: Leading Issues in Development Economics, ed. by G. M.Meier, a.a.O.

- Jürgensen, H., Strukturwandel des Welthandels als Ergebnis der Eingliederung der Entwicklungsländer, in: *Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik*, hrsg. von E.Boettcher, Tübingen 1964
- Kahn, A.E., Investment Criteria in Development Programs, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol.65, Febr.1951
- Kaldor, N., Essays on Economic Policy, Vol.II, London 1964
- Derselbe, Dual Exchange Rates and Economic Development, in: *Economic Bulletin for Latin America*, Vol.IX, 1964
- Kanesa-Thasa, S., Multiple Exchange Rates: The Indonesian Experience, in: *International Monetary Fund Staff Papers*, Vol.XIII, 1966
- Khan, M.H. The Capital Coefficient in the Process of Economic Growth, in: *Economia Internazionale*, Vol.XVIII, 1965
- Khan, A.R., Import Substitution, Export Expansion and Consumption Liberalization, in: *The Pakistan Development Review*, Vol.III, Summer 1963, No.2
- Kemp, M.C. The Mill-Bastable Infant Industry Dogma, in: *Journal of Political Economy*, 1960
- Kindleberger, C.P., Foreign Trade and Economic Growth, in: *Economic History Review*, Vol.XIV, No.2, Dec.1961
- Derselbe, Foreign Trade and the National Economy, New Haven and London 1962
- Derselbe, Economic Development, Toronto, London, Sidney, 2nd edition 1965
- Derselbe, Obsolescence and Technical Change, in: *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, Vol.23, 1961
- Derselbe, International Economics, Illinois, Fourth edition 1968

- Kindleberger, C.P., The Terms of Trade and Economic Development, in: The Review of Economics and Statistics, Vol.XI, 1968
- Derselbe, The Terms of Trade: An European Case Study, New York, London 1956
- Derselbe, Economic Growth: France and Britain 1951 - 1950, Cambridge/Mass. 1964
- Derselbe, Europe's Postwar Growth, Cambridge/Mass. 1967
- Kitamura, H., Foreign Trade: Foreign Trade Problems in planned Economic Development, in: Economic Development with Special Reference to East Asia, ed. by K.Berrill, 1964
- Klatt, S., Zur Theorie der Industrialisierung, Köln 1959
- Knall, B., Entwicklungsprogrammierung und Programmbeurteilung zur Aufstellung und Bewertung von Entwicklungsplänen, in: Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik, hrsg. von E.Boettcher, a.a.O.
- Kneschaurek, F., Wachstumsprobleme der lateinamerikanischen Länder im Lichte der gegenwärtigen weltwirtschaftlichen Expansion, in: Außenwirtschaft, Bd.17, 1962
- Krier, H., Bindung und Weg industrieller Entwicklung in einem landwirtschaftlichen Gebiet wie der Bretagne, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.93, 1964 II
- Kruger, A.O. und Sonnenschein, H., The Terms of Trade, the Gain from Trade and Price Divergence, in: International Economic Review, Vol.8, No.1, 1967
- Kruger, A., Comment on Patel's Article, in: Economic Journal, June 1961
- Kruse, A., Außenwirtschaft, Berlin 1958
- Kuznets, S. Toward a Theory of Economic Growth, in: Economic Growth and Structure, Selceted Essays, London 1966
- Derselbe, Economic Growth of Small Nations, in: The Challenge of Development, Jerusalem 1958

- Kuznets, S., National Product since 1869, National Bureau of Economic Research, New York 1946
- Lary, H.B., Economic Development and the Capacity to Import - National Policies, Istanbul 1958, reprinted in Leading Issues in Development Economics, a.a.O.
- Leibenstein, H., Economic Backwardness and Economic Growth, New York 1957
- Lee, P.S., Unbalanced Growth: A Case of Japan 1875 - 1918, in: Yale Economic Essays, Vol.6, No. 2, 1966
- Leff, H.N., Export Stagnation and Autarchy Development in Brazil, 1947 - 1962, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol.LXXXI, 1967
- Leff, H.N. and Netto, A.D., Import Substitution, Foreign Investment and International Disequilibrium in Brazil, in: The Journal of Development Studies, Vol.II, No.3, Jan.1966
- Lent, G.E., Tax Incentives for Investment in Developing Countries, in: International Monetary Fund Staff Papers, Vol.XIV, 1967
- Levin, J., The Export Economies, Cambridge/Mass. 1960
- Lewis, W.A., Economic Development with Unlimited Supplies of Labor, Manchester School, May 1954, reprinted in: Economics of Development, ed. by Agarwala and Singh, a.a.O.
- Derselbe, Development Planning, London, 2nd Printing 1967
- Derselbe, The Industrialization of the British West-Indies, reprinted in: Leading Issues of Development Economics, a.a.O.
- Derselbe, The Theory of Economic Growth, London 1955, seventh Printing 1963
- Derselbe, Employment Policy in an Underdeveloped Area, Social and Economic Studies, Sept.1958, reprinted in: Leading Issues ..., a.a.O.
- Derselbe, Report on Industrialization and the Gold Coast, Accra 1953, reprinted in: Leading Issues ..., a.a.O.

- Lewis, W.A., Economic Development and World Trade, in: Problems in Economic Development, Proceedings of a Conference, held by the International Economic Association, London, New York 1965
- Derselbe, Some Reflection on Economic Development, in: Economic Digest, Vol.3, 1960, No.4, reprinted in: Leading Issues ..., a.a.O.
- Linder, S.B., An Essay on Trade and Transformation, Stockholm and New York 1961
- Linder, S.B. and Cohen, B.J., Balance of Payments Adjustment in a Disequilibrium, in: Kyklos, Vol.XVII, 1964
- List, F., Das nationale System der politischen Ökonomie, Tübingen 1959
- Maccario, S., Protectionism and Industrialization in Latin America, in: Economic Bulletin of Latin America, Vol.IX, 1964, No.1
- Macdougall, D., Indien's Balance of Payment, in: Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics, Vol.23
- Maizels, A., Industrial Growth and World Trade, New York 1963
- Malenbaum, W., Comparative Costs and Economic Development: The Experience of India, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol.54, 1964
- Maynard, G., Economic Development and the Price Level, London 1962
- Meade, J.E., External Economies and Diseconomies in a Comparative Situation, in: Economic Journal, Vol.LXIII, 1952
- Derselbe, Planung und Preismechanismus, Tübingen 1951
- Derselbe, The Balance of Payment, Oxford University Press 1962, Vol.2

- Meier, G.M., International Trade and Development, London, Tokyo 1965
- Derselbe, Leading Issues in Development Economics, selected material and commentary, New York 1964
- Meier, G.M. and Baldwin, R.E., Economic Development: Theory, History and Policy, New York, London 1957
- Mieszkowski, P.M., The Comparative Efficiency of Tariffs and other Tax-Subsidy Schemes as a Means of Obtaining Revenue on Protecting Domestic Production, in: The Journal of Political Economy, Vol.LXXIV, 1966
- Mill, J.S., Principles of Political Economy, Vol.II
- Mookerjee, S., Factor Endowment and International Trade, Bombay, Calcutta, New Delhi 1958
- Morgen, T., The Lung-Run Terms of Trade between Agriculture and Manufacturing, in: Economic Development and Cultural Change, 1959
- Myint, H., Infant Industry Arguments for Assistance to Industries in the Setting of Dynamic Trade Theory, in: International Trade in a Developing World, ed.by R.Harrod, London 1963
- Derselbe, The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries, in: Economic Journal, June 1958
- Derselbe, The Gain from International Trade and the Backward Countries, in: The Review of Economic Studies, Vol.XXII, 1954 - 1955
- Derselbe, The Economics of Developing Countries, London 1964
- Myrdal, G., Economic Theory and Under-developed Regions, London 1957
- Derselbe, Development and Underdevelopment, National Bank of Egypt, Fifth Anniversary Commemoration Lectures, Cairo 1956, reprinted in: Leading Issues in Development Economics, a.a.O.
- Derselbe, Internationale Wirtschaft, Berlin 1958

- Nath, S.K., Welfare Economics, Economic Growth and the Choice of Techniques, in: The Journal of Development Studies, Vol.4, 1968
- Naraimhm, M., India's Third Five Year Plan, in: International Monetary Fund Staff Papers, Vol. LX, 1962
- Negishi, T., Protection on the Infant Industry and Dynamic International Economies, in: The Economic Record, March 1968
- Neisser, H. and Modigliani, F., National Incomes and International Trade, University of Illinois Press 1953
- New Directions of World Trade, Proceedings of a Chatham House Conference, Bellagio 1963, London 1964
- Nurkse, R., Equilibrium and Growth in World Economy, Cambridge/Mass. 1961
- Derselbe, Patterns of Trade and Development, Wicksell Lecture, Stockholm 1959, reprinted in: Equilibrium and Growth in World Economy
- Derselbe, The Conflict between 'Balanced Growth' and International Specialization, Lectures on Economic Development, Istanbul 1958, reprinted in: Leading Issues in Development Economics, a.a.O.
- Derselbe, International Trade Theory and Development Policy, in: Economic Development for Latin America, ed.by H.S.Ellis and H.C.Wallich, London 1961
- Derselbe, Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953
- O'Halloran, J.H., Trinidad and Tobago, An Economy in Need of Diversification, in: International Trade Forum, Vol.I, 1965, No.5
- Ohlin, B., Some Aspects of Policies for Free Trade, in: Trade, Growth and the Balance of Payments, Essays in Honor of G.Haberler, Amsterdam 1968
- Derselbe, Interregional and International Trade, Cambridge, 2nd. edition 1952

- Ohlin, B., Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, hrsg. von K.Rose, a.a.O.
- Packard, P.C., The Need for Product Market Analysis - A Case Study of the Feasibility of Import Substitution in Nigeria, in: The Journal of Industrial Economics, Vol.XVI, No.1, 1967
- Papanek, G.F., Development Problem Relevant to Agriculture Tax Policy, Cambridge/Mass. 1954, reprinted in: Leading Issues in Development Economics, a.a.O.
- Patel, I.G., Trade and Payment Policy for a Developing Economy, in: International Trade Theory in a Developing World, ed.by R.Harrold, a.a.O.
- Derselbe, Exports by Countries in Process of Industrialization, in: New Direction of World Trade, a.a.O.
- Patel, I.G. and Bernstein, E.M., Inflation in Relation to Economic Development, in: International Monetary Fund Staff Papers, Vol.II, 1951
- Patel, S.J., Export Prospects and Economic Growth: India, in: Economic Journal, Vol.69, Sep. 1959
- Derselbe, Rejoinder to Comments on "Export Prospects and Economic Growth - India", in: Economic Journal, 1961
- Power, J.H., Industrialization in Pakistan: A Case of Frustrated Take-off, in: The Pakistan Development Review, Vol.VI, 1966
- Prebisch, P., Economic Development or Monetary Stability: The False Dilemma, in: Economic Bulletin for Latin America, Vol.VI, No.1, 1961
- Derselbe, Commercial Policy in the Underdeveloped Countries, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, May 1959

- Prebisch, P., The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, in: Economic Development for Latin America, Feb.1962, reprinted in: Leading Issues in Development Economics, a.a.O.
- Predöhl, A. Zur Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik, hrsg. von E.Boettcher, a.a.O.
- Derselbe, Industrialisierung der Entwicklungsländer, in: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik, hrsg. von E.H.Sieber, a.a.O.
- Pryor, F.L., Economic Growth and the Terms of Trade, in: Oxford Economic Papers, Vol.18, 1966
- Rahmann, M.A., The Case for Industrialization of an Agricultural Country, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.XXVI, 1966
- Ray, N.C., Die Rolle der Besteuerung in einer geplanten wirtschaftlichen Entwicklung, in: Finanzpolitik in Entwicklungsländern, Friedrich-Ebert-Stiftung, a.a.O.
- Robertson, D.H., The Future of International Trade, in: Economic Journal, March 1938
- Derselbe, Essays in Monetary Theory, London 1940
- Rijckeghem, W. van, The Import Intensity of Import Substitution - A Comment, in: Kyklos, 1966
- Robinson, A., Foreign Trade: Foreign Trade in a Developing Economics, in: Economic Development with Special Reference to East Asia, ed. by K.Berrill, a.a.O.
- Robinson, E.A.G., The Changing Structure of British Economy, in: Economic Journal, Vol.64, Sep.1954
- Robinson, R., Factor Endowment and Comparative Advantage, in: Quarterly Journal of Economics, May 1956, Teil I, Aug. 1956, Teil II
- Rose, J. (Hrsg.), Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehung, Köln, Berlin 1965
- Derselbe, Theorie der Außenwirtschaft, Berlin, Frankfurt 1964

- Rosenstein-Rodan, P.N., Notes on the Theory of the 'Big Push', in: Economic Development for Latin America, ed. by H.S. Ellis, a.a.O.
- Derselbe, Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe, in: Economic Journal, Vol. LIII, 1943
- Rostow, W.W., The Take-off into self-sustained Growth, in: Economic Journal, Vol. LXVI, 1956
- Derselbe, The Process of Economic Growth, second edition, Oxford 1960
- Derselbe, Leading Sectors in Economic Growth, in: The Process of Economic Growth, a.a.O.
- Derselbe, Stadien wirtschaftlichen Wachstums, Göttingen 1960
- Derselbe (ed.), The Economics of Take-off into Sustained Growth, London 1963
- Derselbe, The Stages of Economic Growth, Cambridge 1967, Fifteenth Printing
- Samuelson, P.A., International Trade and the Equalization of Factor Price, in: Economic Journal, June 1948
- Derselbe, The Gain from International Trade, in: Canadian Journal of Economics and Political Science, May 1939, reprinted in: Readings in the Theory of International Trade, American Economic Association, London 1950
- Derselbe, The Gain from International Trade once again, in: Economic Journal, Vol. LXXII, Dec. 1962
- Savosnick, K.M., Economic Growth and Balance of Payments Problem, in: International Trade Theory in a Developing World, ed. by R. Harrod, a.a.O.
- Schenk, H., Zur Frage der Verwendbarkeit des Einfuhrkontingents in der Marktwirtschaft, Stuttgart 1963
- Schiller, K., Zur Wachstumsproblematik der Entwicklungsländer, Kiel 1960, wiederabgedruckt in: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik, hrsg. von E. Boettcher, a.a.O.
- Schlesinger Multiple Exchange Rate and Economic Development, Princeton 1952

- Schmid, H.M., Entwicklungsländer und internationaler Handel, Dissertation, 1965
- Scitovsky, T., A Reconsideration of the Theory of Tariff, in: The Review of Economic Studies, Vol.IX, 1942, reprinted in: Readings in the Theory of International Trade, a.a.O.
- Derselbe, The Theory of Balanced-Payment Adjustment, in: The Journal of Political Economy, Vol. 75, No.4, Part II, 1967
- Derselbe, Growth - Balanced or Unbalanced, in: The Allocation of Economic Resources, ed.by Abramovitz, M., Stanford 1959
- Derselbe, Two Concepts on External Economies, in: Journal of Political Economy, Apr. 1954
- Seers, S., A Theory of Inflation and Growth in Under-developed Economies based on the Experience of Latin America, in: Oxford Economic Papers, New Series, Vol.14, No.12, 1962
- Sen, A.K., Choice of Techniques: An Aspect of the Theory of Planned Economic Development, Oxford 1960
- Shirley, D.E., Einkommensteuer für Entwicklungsländer, in: Finanzpolitik in Entwicklungsländern, Friedrich-Ebert-Stiftung, a.a.O.
- Shoup, C.S., Tax and Economic Development, in: Finanzarchiv, Bd.25, 1966
- Schultz, T.W., Economic Prospect of Primary Products, 1957
- Schumpeter, J.A., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin, 4.Auflage 1934
- Derselbe, Business Cycles, Vol.I, New York and London 1939, 1.printing
- Singer, H.W., International Development: Growth and Change, New York, London 1964
- Derselbe, Balanced Growth in Economic Development: Theorie and Practice, in: International Development, a.a.O.

- Singer, H.W., Probleme der Industrialisierung in unterentwickelten Ländern, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.XV, 1955
- Derselbe, The Distribution of Gain between Investing and Borrowing Countries, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. II, 1950, No.2, reprinted in: International Development, a.a.O.
- Derselbe, Neue Tendenzen im wirtschaftswissenschaftlichen Denken über die Entwicklungsländer, in: Außenwirtschaft, Bd.18, 1963
- Derselbe, "Balanced Growth in Economic Development", Economic Growth: Rational, Problems, Cases, ed.by E.Nelson, Austin 1960, reprinted in: Leading Issues in Development Economics, a.a.O.
- Singh, M., India's Export Trends and the Prospects for Self-Sustained Growth, Oxford 1964
- Smith, A.H., Steuererleichterung für neue Industrien in Ghana, in: Finanzpolitik in Entwicklungsländern, Friedrich-Ebert-Stiftung, a.a.O.
- Soligo, R. and Stern, J.J., Tariff Protection, Import Substitution and Investment Efficiency, in: Pakistan Development Review, Vol.V, 1965, No.2
- Soligo, R., Monetary Problems of Pakistan, in: The Journal of Political Economy, Vol.75, No.4, 1967
- Sombart, W., Die deutsche Volkswirtschaft im 19.Jahrhundert, 3.Auflage, Verlin 1913
- Spindler, J., Das wirtschaftliche Wachstum, Stuttgart 1963
- Staley, E. World Economic Development, Montreal 1944
- Staley, C.E., Exportsteuer in Ceylon (1948 - 1952), in: Finanzpolitik in Entwicklungsländern, Friedrich-Ebert-Stiftung, a.a.O.
- Steuer, M.D. and Voivodas, C., Import Substitution and Chenery's Patterns of Industrial Growth - A Further Study, in: Economia Internazionale, Vol.XIII, No.1, 1965
- Stolper, W.F., Planungsprobleme der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Kyklos, Vol.XX, 1967

- Streeten, P., Balanced Versus Unbalanced Growth, in: The Economic Weekly, April 20, 1960, reprinted in: Leading Issues in Development Economics, a.a.O.
- Derselbe, Unbalanced Growth, in: Oxford Economic Papers, June 1959
- Derselbe, The Frontiers of Development Studies: Some Issues of Development Policy, in: The Journal of Development Studies, Vol.4, No.1, 1967
- Stucken, R., Das Ringen um Diversifizierung in Monokulturländern unter besonderer Berücksichtigung der Republik Sudan, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.95, 1965
- Subramaniam, S., Economic Development of India, 1961 - 1971, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.99, 1967 II
- Taussig, F.W. und Palyi, M., Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Leipzig 1929
- Tinbergen, J., Spardefizit und Handelsdefizit, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.95, 1965
- Derselbe, Methodik der Entwicklungsplanung, in: Entwicklungspolitik, Handbuch und Lexikon, hrsg. von H.Besters, und E.E.Boesch, Stuttgart, Berlin 1966
- Derselbe, Grundlagen der Entwicklungsplanung, Friedrich-Ebert-Stiftung 1964
- Derselbe, International, National, Regional and Local Industries, in: Trade, Growth and Balance of Payment, Amsterdam 1965
- Derselbe, Über die Theorie der Wirtschaftspolitik, in: Grundlagen der Wirtschaftspolitik, hrsg. von G.Gäfigen, Köln, Berlin 1966
- Derselbe, Heavy Industry in Latin America Common Market, in: Economic Bulletin for Latin America, Vol.V, No.1, 1960
- Tsiang, S.C., Tax, Credit and Trade Policies to promote the Production and Export of Manufactures of Developing Countries, Part I, in: The Journal of Development Studies, Vol.I, No. 2, 1965; Part II in: The Journal of Development, No.3, 1965

- Tyszinski, H., World Trade in Manufactured Commodities
1899 - 1950, Manchester School, Sep.1951
- Unold, P., Die Begründung des Protektionismus im 20.
Jahrhundert, Zürich 1961
- Vanek, J., International Trade: Theory and Economic
Policy, Illinois 1962
- Vernon, R., Comment on Comparative Costs and Economic
Development, in: American Economic Review,
Papers and Proceedings, Vol.54, 1964
- Derselbe, Problems and Prospects in the Export of
Manufactured Goods from the Less-Deve-
loped Countries, in: United Nations, Trade
and Development, 1964
- Viner, J., Studies in the Theory of International
Trade, London 1955
- Derselbe, International Trade and Economic Develop-
ment, Lectures delivered at the National
University of Brazil, Oxford 1953
- Derselbe, The Prospects for Foreign Trade in the
Post-war World, in: International Econo-
mics, The Free Press Glencoe/Ill., 1951
- Derselbe, Gain from Foreign Trade, in: Internatio-
nal Trade and Economic Development, a.a.O.
- Derselbe, The Poorer Countries' Problem, in: Stabi-
lity and Progress in the World Economy,
ed.by D.Hague, London 1958
- Vries, M.G. de, Multiple Exchange Rates: Expectations and
Experience, in: International Monetary
Fund Staff Papers, Vol.XII, 1965
- Derselbe, Trade and Exchange Policy and Economic De-
velopment: Two Decades of Evolving Views,
in: Oxford Economic Papers, Vol.18, 1966
- Wagner, A., Agrar- und Industriestaat, Jena 1902
- Wall, D., Import Capacity, Import and Economic Growth,
in: Economica, Vol.XXXV, No.138, 1968

- Wallich, H.C., Stabilization of Proceeds from Raw Material Exports, in: Economic Development for Latin America, ed.by H.S.Ellis, a.a.O., reprinted in: Leading Issues in Development Economics, a.a.O.
- Ward, R.J., Self Help Criteria in the Development of Jordan, in: Economia Internazionale, Vol. XVIII, 1965
- Weber, M., Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, 5.photomechanisch gedruckte Aufl., Tübingen 1963, chinesische Übersetzung von Chang, H.Y., Taipei 1951
- Wilhelm, J. Export und Exportförderung, Wien und Leipzig 1908
- Yang, S.C. Capital: Capital Supply and Growth Sources of Saving, in: Economic Development with Special Reference to East Asia, ed.by K. Berrill, a.a.O.
- Derselbe, Die Politik der Importsubstitution und der Exportentwicklung (chinesisch), Taipei 1967
- Yeh, Y.H., A Note on Domestic Distortion and the Terms of Trade, in: Economia, Vol.XXXIII, No.131, 1960
- Young, A., Increasing Return and Economic Progress, in: Economic Journal, Vol.38, 1928
- Zottmann, A., Theorie und Politik der Außenwirtschaft, Stuttgart 1967

Central Daily News, Taipei (chinesisch)

- GATT International Trade 1955, Geneva 1956
- International Trade 1956, Geneva 1957
- International Trade 1961, Geneva 1962
- International Trade 1962, Geneva 1963

GATT

Programmes for Expansion of International Trade, Trade of Less-developed Countries, Development Plan: Study of Second Five Year Plan of Pakistan, Geneva 1963, reprinted in: Leading Issues in Development Economics, a.a.O.

Trend in International Trade: A Report by a Panel of Experts, Geneva 1958

International Labour Office, Some Aspects of Investment Policy in Underdeveloped Countries, in: International Labour Review, Vol.LXXVII, No. 5, 1958, reprinted in: Leading Issues in Development Economics, a.a.O.

League of Nations, Industrialization and Foreign Trade, Geneva 1954

United Nations, Methods of Financing Economic Development in Under-developed Countries, New York 1949

Trade and Development, New York 1964

Taxes and Fiscal Policy in Underdeveloped Countries, New York 1954

World Economic Survey 1955, New York 1956

World Economic Survey 1956, New York 1957

World Economic Survey 1957, New York 1958

World Economic Survey 1959, New York 1960

World Economic Survey 1961, New York 1962

World Economic Survey 1962, New York 1963

Economic Survey of Europe in 1957, Geneva 1958

Economic Survey of Europe in 1960, Geneva 1961

Economic Bulletin for Asia and the Far East, Bangkok 1953

Economic Bulletin for Asia and the Far East, Bangkok 1961

Economic Survey of Asia and the Far East 1961, Bangkok 1962

- United Nations, Economic Survey of Asia and the Far East
1962, Bangkok 1963
- Economic Survey of Asia and the Far East
1963, Bangkok 1964
- Economic Survey of Asia and the Far East
1964, Bangkok 1965
- Economic Survey of Asia and the Far East
1965, Bangkok 1966
- Economic Survey of Asia and the Far East
1966, Bangkok 1967
- Economic Bulletin for Latin America,
Santiago 1959
- Economic Bulletin for Latin America,
Santiago 1961
- Economic Bulletin for Latin America,
Santiago 1964
- Programming Techniques for Economic Deve-
lopment, Bangkok 1960
- Repercussion of Change in the Terms of
Trade on the Economies of Countries in
the Process of Development, New York 1953
- Relative Prices of Exports and Imports of
Under-developed Countries, New York 1949
- An Analysis of the Proceedings of the
United Nations Conference on the Applica-
tion of Science and Technology, in: Trade
and Development, 1964

Lebenslauf

Mein Name ist Ting-An Chen. Ich wurde am 8. Oktober 1933 in Wu-Chin, Provinz Kiangsu (China) geboren.

Die Volksschule habe ich in Wu-Chin und zwei Jahre die Mittelschule in Wu-hsi besucht.

1948 verließ ich meine Eltern und kam nach Taiwan. Ich ließ mich in Taichung nieder. Während der Zeit habe ich die Abendmittelschule besucht und nach vier Jahren das Abitur mit 'sehr gut' bestanden. Das Jahr darauf wurde ich durch Aufnahmeprüfung von der Taiwan Provinziale Chung-Hsing Universität aufgenommen. Ich studierte Wirtschaftswissenschaft. Im Sommer 1961 habe ich mein Studium mit Grad 'A' abgeschlossen und den Grad 'B.A.' erhalten. Im August wurde ich zum Assistenten an der Fakultät für Rechtswissenschaft und Handel in der Chung-Hsing Universität berufen.

Im Winter 1963 habe ich durch eine strenge Prüfung das 'Chung-San-Scholarship' erhalten. 1964 kam ich nach Deutschland. Zunächst habe ich in Freiburg den deutschen Sprachkursus besucht. Seit Juni 1966 schreibe ich meine Dissertation bei Herrn Prof. Dr. H.K. Schneider an der Universität Münster.

Einleitung

Die vorliegende Arbeit ist eine Darstellung der Geschichte der deutschen Literatur von der Mitte des 18. Jahrhunderts bis zur Gegenwart. Sie ist in drei Teile gegliedert: I. Die Aufklärung, II. Die Romantik, III. Die Moderne. Jeder Teil ist in Kapitel unterteilt, die die wichtigsten Autoren und Werke behandeln. Die Arbeit ist für Studierende der Germanistik und der Literaturgeschichte geeignet.

Im ersten Teil wird die Aufklärung dargestellt, die von der Mitte des 18. Jahrhunderts bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts reicht. In diesem Teil wird die Entwicklung der deutschen Literatur von der Aufklärung bis zur Romantik dargestellt. Die wichtigsten Autoren sind Lessing, Goethe, Schiller und Hegel. Die wichtigsten Werke sind "Die Erziehung des Menschen", "Die Kunst des Schönen", "Die Kunst der Prosa" und "Die Kunst der Poesie".

Im zweiten Teil wird die Romantik dargestellt, die von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts reicht. In diesem Teil wird die Entwicklung der deutschen Literatur von der Romantik bis zur Moderne dargestellt. Die wichtigsten Autoren sind Novalis, Schlegel, Hegel und Nietzsche. Die wichtigsten Werke sind "Die Lehren des Schlegel", "Die Kunst des Schönen", "Die Kunst der Prosa" und "Die Kunst der Poesie".

Im dritten Teil wird die Moderne dargestellt, die von der Mitte des 20. Jahrhunderts bis zur Gegenwart reicht. In diesem Teil wird die Entwicklung der deutschen Literatur von der Moderne bis zur Gegenwart dargestellt. Die wichtigsten Autoren sind Brecht, Dürrenmatt und Grass. Die wichtigsten Werke sind "Die Dreigroschenoper", "Die vier Frauen des Dr. Faustus" und "Die Hündin".

